RE:NISSAN

2026年度上期 決算報告

2026年11月11日





（CEO イヴァンエスピノーサ）

皆さん、こんにちは。

まずは、Re:Nissanの進捗について、お話ししたいと思います。
2026年度上期、当社は、Re:Nissanのもと、ブレない活動を推し進め、コスト改善、商品ラインアップの刷新、そしてより素早くお客様のニーズに対応することに取り組んできました。本活動の結果、あらゆる方面において、目に見える効果が出ています。

では、重点市場における、上期の状況をご説明したいと思います。



全般的に、厳しい経営環境が続いているものの、市場によって実情は異なり、当社はそれぞれの状況に合わせた対策を実施しています。

米国および国内では、商品ラインアップの刷新と、小売販売に集中してきた結果、勢いが増しています。

米国では、小売りが拡大し、市場占有率も向上しています。国内では、新型車の販売が好調で、上級グレードの割合が高く、心強い限りです。

一方、中国では、厳しい状況が続いています。全体需要の低迷に加え、競争が激化しており、新エネルギー車への移行が想定より早く進んでいます。

日産の戦略的方向性は正しいと考えておりますが、さらに状況を整理し、迅速に、市場の実情に合わせた対策を実施しています。



米国事業は引き続き正しい方向に進んでいます。2026年度上期の米国の販売台数は、前年から5.5%伸長した一方、全体需要は、前年並みでした。

現地生産を進めるという米国での戦略は、功を奏しています。2026年度上期、現地生産した商品群は、大きく台数を伸ばしています。「フロンティア」は36%、「パスファインダー」は12%、「ローグ」は31%と、それぞれ販売を伸ばしました。

今後も新型車の発売を予定しています。新型「ローグ」ハイブリッドは米国各地のショールームに到着しており、おかげさまで、メディアの反応は上々です。

e-POWERハイブリッドシステムはご好評を博しており、ワーズ社の「10ベストエンジン＆推進システム」にも選ばれました。

同時に、価格改定と、上級グレードの構成比の改善で、売上の質は向上しています。とはいうものの、米国では激しい競争が続いており、当社は、商品構成・価格改定・そして商品ラインアップの強化を通じて、きめ細やかに対応しております。



日本国内も勢いがついてきています。2026年度上期の国内の販売台数は、前年から6.3%増加しました。

複数の新型車が台数増をけん引しています。今年度発売した新型「エルグランド」は11,000台、新型「キックス」は2万台、それぞれ受注をいただいております。

台数増に加えて、上級グレードの割合も想定を上回っており、日産のご提案が高く評価されている証だと受け止めています。長期的には、お客様満足度と定着率の向上に結びつくでしょう。

また、日産車の評判も上々です。直近では、「エルグランド」が2026-2027日本自動車殿堂において「カー・オブ・ザイヤー」を、「日産リーフ」が「カーデザイン・オブ・ザイヤー」を受賞しました。



中国では、グローバルな中で最も厳しい状況が続いています。

2026年1月から6月までの中国の全体需要は22％下落しました。当社の中国の小売台数は、15％減少しました。状況は、７月から10月にかけて、さらに厳しさを増しています。

日産は、3つの側面で、対策を講じています。
まず、速やかにガソリン車の生産およびディーラー在庫を、市場の動向に合わせて調整しました。第二に、新エネルギー車の展開を加速化し、新エネルギー車の構成比を拡大しています。「NX8」をはじめ、新エネルギー車の販売は堅調です。

さらに、中国からの輸出も増やしています。この四半期、「フロンティアプロ/ナバラ プロ」はメキシコとフィリピン向けの輸出が始まり、今後は中東、中南米及びオセアニアが続きます。
「プリメーラEV」はフィリピンで投入されました。
「N7」や「NX8」は、中年米に投入予定です。

さらに、「NX7」のプラグインハイブリッドや「テラノコンセプト」の量産モデルの輸出について検討をしております。
まとめますと、中国では正しい戦略を進めており、機敏に市況に対応し、よりスピード感をもって実行することに集中しています。

次に、Re:Nissanのコスト改善に向けた取り組みについて、ご説明したいと思います。



原価低減については、Re:Nissanの取り組みは、5000億円の固定費および変動費の削減目標に対し、着実に進んでいます。

2026年度上期は、1100億円にのぼる削減を行い、これにより、Re:Nissan開始以来、累計で3,650億円もの原価低減を実現しました。

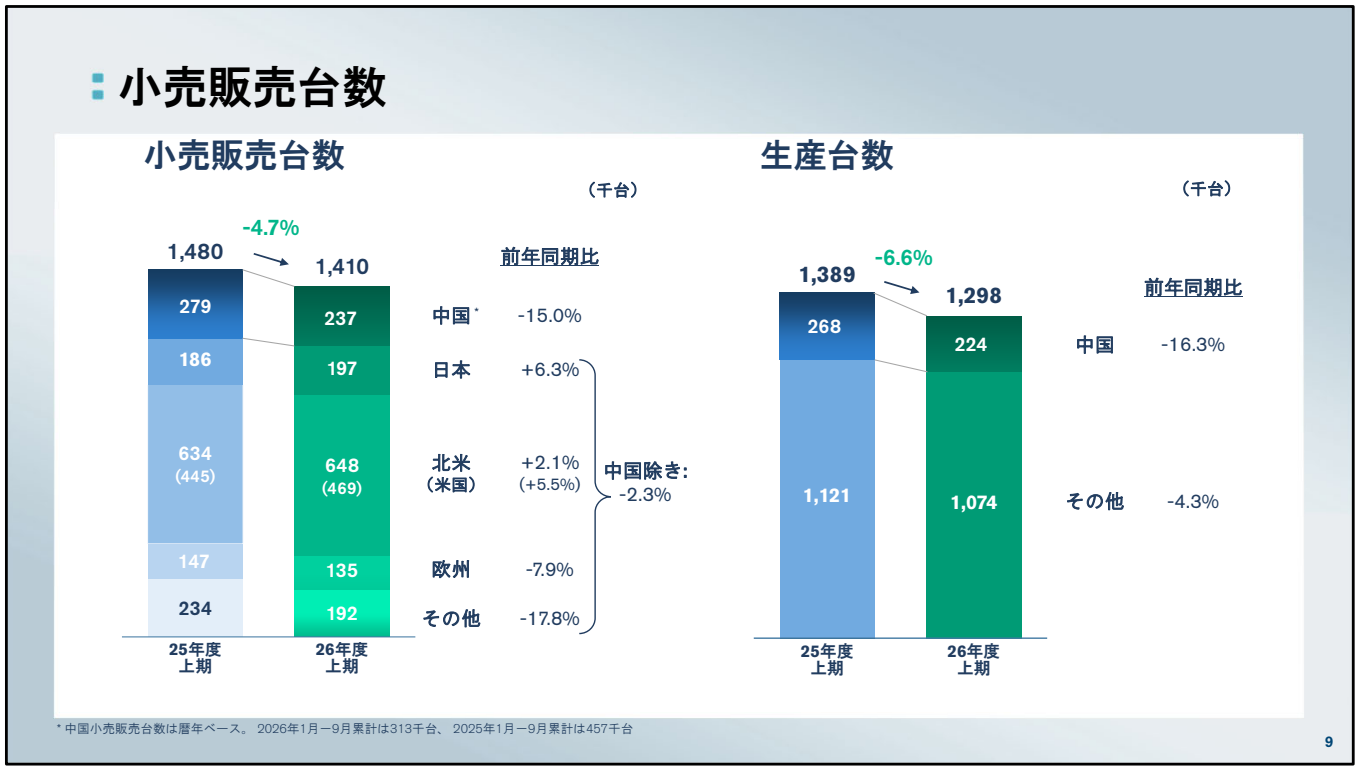
最後の2四半期にあたる、第3・第4四半期でも、コストの効率化に重点的に取り組み、この18か月間、生み出してきたコスト改善案の刈り取りを最大化していきます。

Re:Nissanの取り組みは、功を奏している一方、経営環境が厳しさを増す中、ペースを落とす余地はありません。当社は引き続き、機敏に、規律をもって対応し、計画の実行を徹底していかなくてはなりません。

上期実績



ではここから、2026年度上期の財務実績をご説明いたします。



（CFO ジョージ レオンディス）

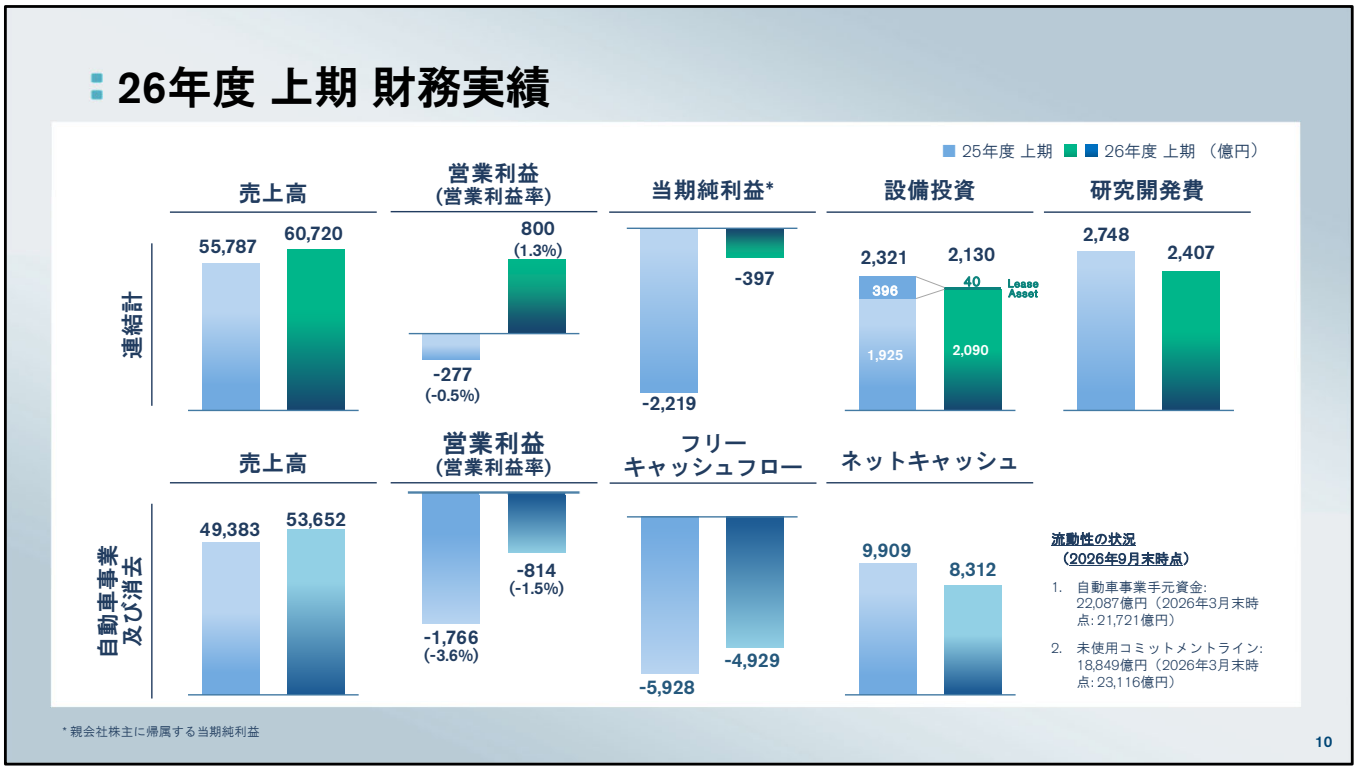
まずは、2026年度上期のグローバルな販売について、ご説明したいと思います。

2026年度上期のグローバル販売台数は、前年から4.7%減少しました。
最大の理由は、上期に15％減少した中国です。先ほどイヴァンが申しましたように、同市場では、競争が激化しており、1月から9月までの中国の販売は、31.5%落ち込みました。

中国を除くグローバル販売は、持ちこたえており、2.3％減と、比較的小幅な減少に留まりました。
好調なのは、日本と米国で、国内は6.3%、米国は5.5%と、それぞれ販売を伸ばし、勢いをつけています。北米の販売台数は前年から2.1％増加しました。
国内および米国の販売増は、その他地域の販売減を一部補いました。欧州の販売は7.9%、その他地域は17.8％と、それぞれ前年を下回り、中東がその大部分を占めています。当社は、きめ細やかに、市況に合わせた生産調整を行い、在庫管理を徹底しています。

総生産台数は、前年から6.6%減少しました。
中国では、市況の悪化に迅速に対応した結果、16.3％減産しました。その他市場の生産台数は4.3％減少しました。

2026年度上期のグローバル販売を一言でご説明すると、中国では引き続き厳しい状況が続く一方、日本と北米では勢いをつけています。



販売減と減産がある中、2026年度上期の連結売上高は前年から8.8%増大し、主として、為替変動に加えて、価格改定と商品構成が、増収要因となりました。

営業利益は、800億円の黒字となり、前年から1,080億円改善しました。売上高営業利益率は1.3％です。以上の結果は、Re:Nissanの効果に加え、当社が回復力をつけていることを、裏付けています。

当期純損失は397億円となり、前年同期の2,220億円の赤字から大きく改善しました。特に、リストラクチャリング費用が、前年から大きく減少しています。

設備投資は計画通り推移し、2,130億円となりました。リース資産に関わる支出を除くと、新型車に関連する設備投資は増加しました。

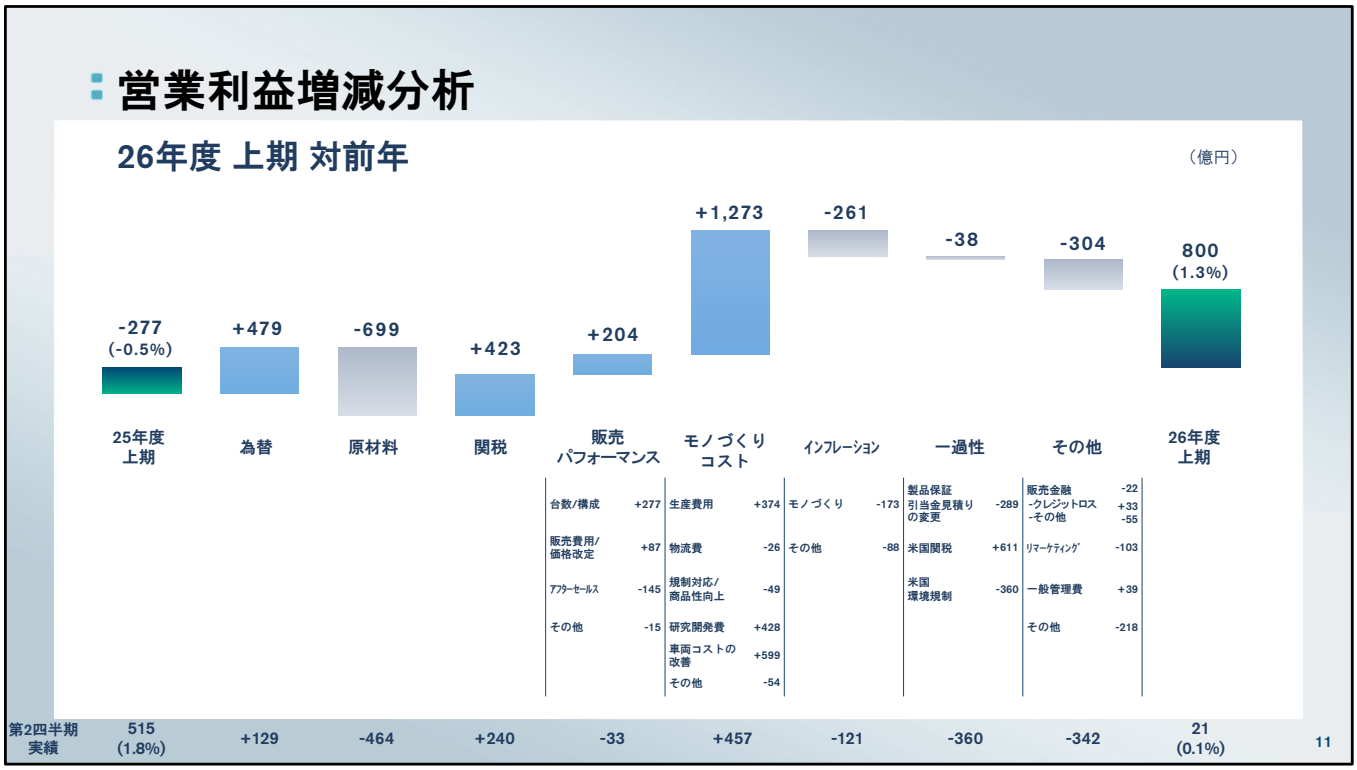
研究開発費は、2,410億円に抑制し、Re:Nissanの活動の一環である投資規律を徹底しています。

自動車事業の売上高は、地域間消去を含め、前年から8.6％増大しました。

自動車事業の営業損失は814億円となり、赤字幅は縮小しました。

自動車事業のフリーキャッシュフローは、4,930億円のマイナスとなり、前年から約1,000億円改善しました。2025年度上期に計上した約1,000億円にのぼる資産売却および一過性の増益要因を除くと、2,000億円近くの改善に相当します。

2026年9月末現在の自動車事業のネットキャッシュは、8,310億円に達しました。
何よりも、流動性はしっかりとした水準を維持しており、自動車事業の現金および現金同等物は2.2兆円、未使用のコミットメントラインは1.88兆円を確保しています。



こちらが、2025年度上期と2026年度上期の営業利益を比較したものです。

為替変動は479億円の増益要因となり、主に米ドルに対する円安がプラスとなりました。

一方、原材料価格の高騰は699億円の減益要因となり、為替変動のプラスを打ち消しました。アルミおよび銅を中心に、価格が上昇しています。

関税の影響は、423億円の増益要因となりました。

販売パフォーマンスは、204億円の増益要因となり、台数と構成比の改善、そして価格改定と販売費が寄与しました。

最大の増益要因は、ものづくりコストで、1270億円改善し、Re:Nissanの取り組みが進み、生産の効率化、研究開発費の抑制、そして車両のコスト改善が寄与しています。

一方、物流費の悪化は、主に、中東情勢に起因しています。

インフレは261億円の減益要因となりました。

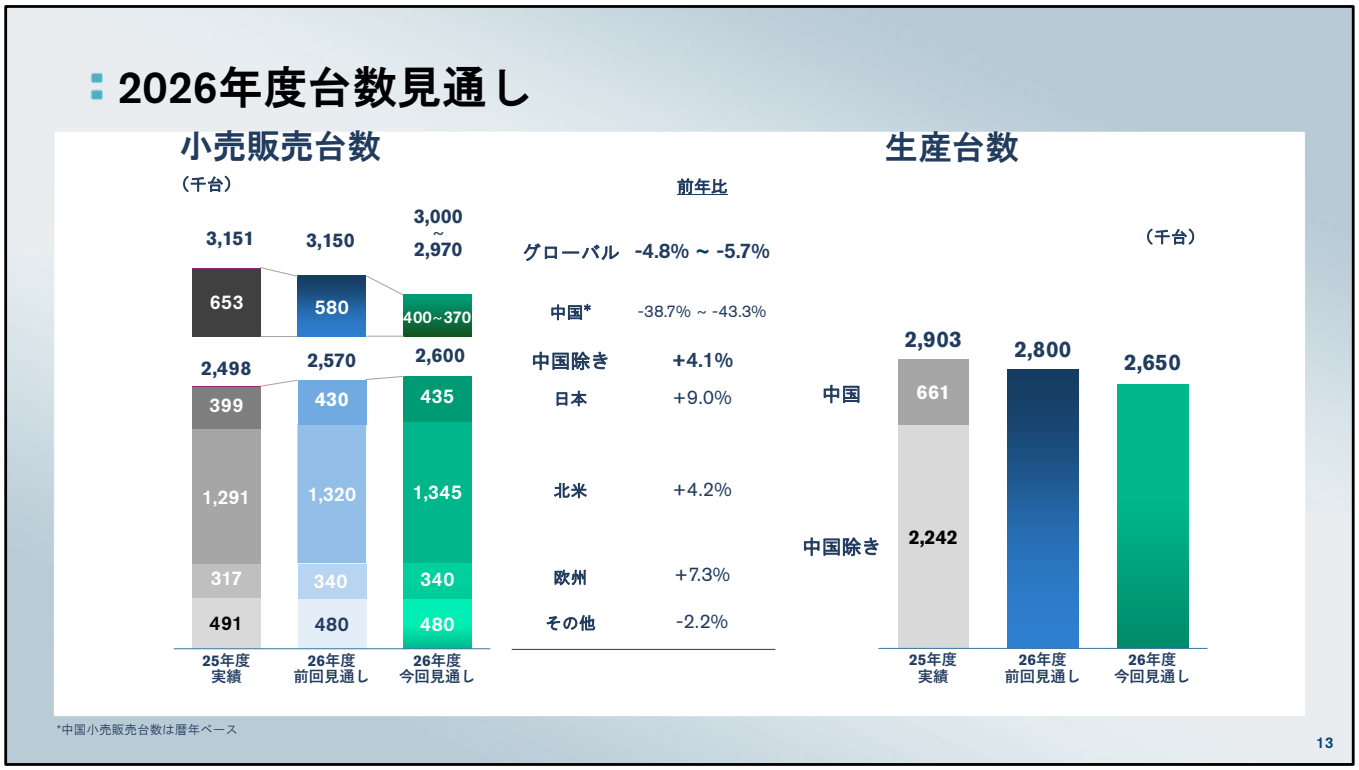
一過性の項目は38億円の減益要因となり、サービス補償費の見積もりの変更と、米国の排出規制に関わる費用によるマイナスを、米国関税による一過性のプラスが、一部打ち消しました。

販売金融とリマーケティング費用を含むその他項目は、304億円のマイナスとなりました。

以上の結果、2026年度上期の営業利益は800億円の黒字となりました。



次に、年度末までの見通しをご説明したいと思います。



先ほど申し上げましたように、もっとも重要な市場の一部では、勢いをつけています。

一方、中国は変動が激しく、全体需要の先行きは不透明です。そのため、中国の通期の販売見通しは、37万台から40万台の間を想定しています。

中国以外の地域については、より明るい見通しです。国内および北米に関しては、足元の好調な売れ行きを考慮し、通期の販売予測を引き上げました。
欧州およびその他市場の販売予測に変更はありません。

中国を除く、通期のグローバル販売台数は、前年から4.1%伸びる見込みです。
以上を踏まえ、通期のグローバル販売は、297万台から300万台の範囲を想定しています。

販売に応じた生産調整と在庫管理を徹底する中、通期の生産台数は約265万となる見込みです。

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	157	+6
(ユーロ/円)	175	183	+8
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。下期の想定為替レートは155円（ドル/円）、181円（ユーロ/円）。5月に発表した見通しの推定為替レートは、150円（ドル/円）、175円（ユーロ/円）。

14

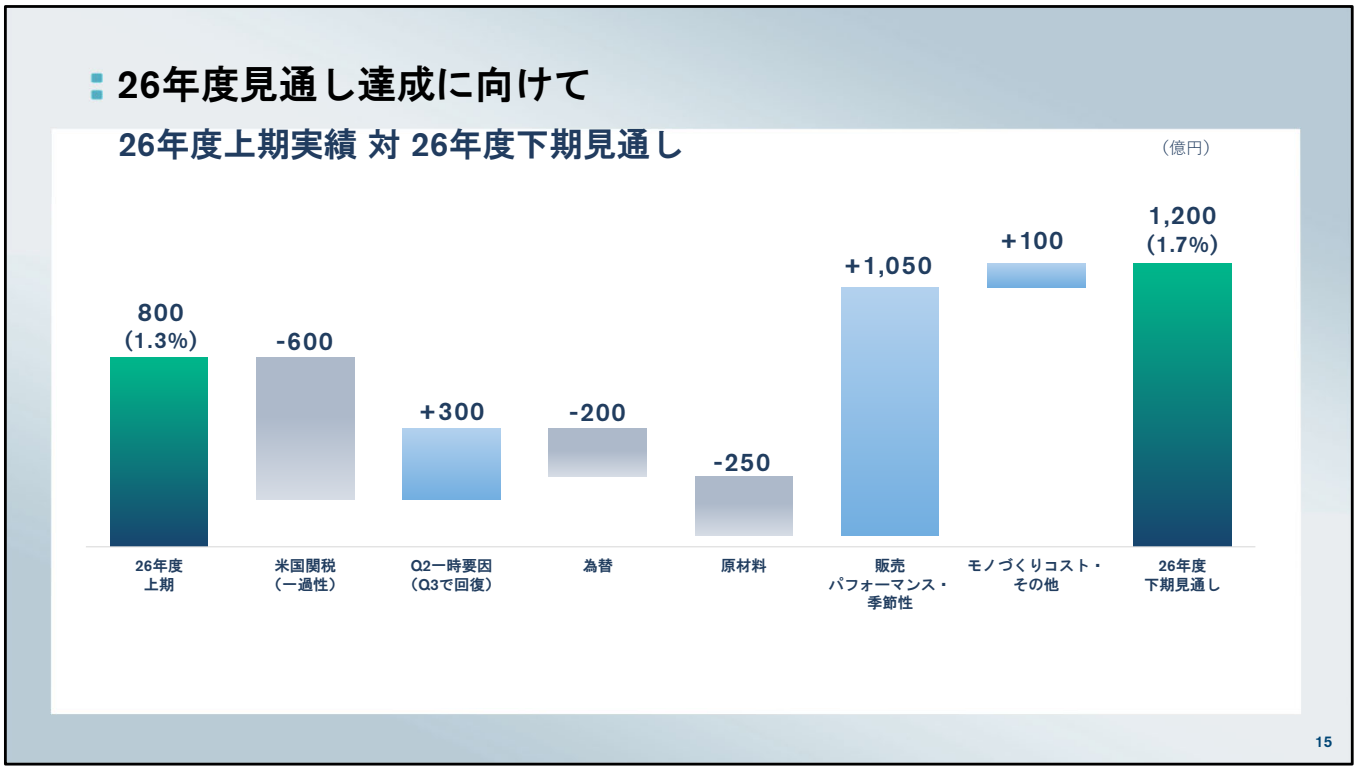
何よりも、中国の台数減がある中でも、通期の財務見通しは据え置きます。

販売が好調な日本および北米に加え、Re:Nissanによるコスト効率化による成果が出ていることから、通期の財務予測は維持します。

2026年度通期は売上高13兆円、そして営業利益2000億円、売上高営業利益率1.5%を見込んでいます。当期純利益の通期予測も200億円から変更はありません。

現在は、取り組みの実行に集中しており、好調な市場における販売の勢いを維持し、コスト改善策の刈り取りを最大化に加え、残るリスク管理を徹底していきます。

通期の為替レートの前提に関しては、米ドルは1ドル157円、ユーロについては1ユーロ183円に見直しました。



こちらが、上期の営業利益800億円から、下期に1200億円を達成するための道筋です。

上期の営業利益には、米国関税の影響という一過性の増益要因が、600億円含まれています。米国関税による増益要因は、下期には発生しないことから、その部分は、下期にはマイナスに影響します。

また、第2四半期は、熊本地震とコスト削減の効果が損益に現れるタイミング等を含む、特殊要因による約300億円のマイナスがありましたが、第3四半期には、その分、増益要因となります。

為替レートの前提を見直すことで、200億円の減益となります。原材料費については、下期は上期を250億円上回る見込みです。

最大の増益要因は、販売パフォーマンスです。2026年度下期の販売台数は、上期に比べ、25万6000台増える見込みで、約1,050億円の増益要因となります。下期の販売パフォーマンスは、季節的な要因に加え、複数の新型車の投入と車種構成の改善により、増益要因となります。のちほどイヴァンが、中身を詳しくご説明します。

Re:Nissanの取り組みが進む中、モノづくりとその他項目では、さらに100億円の増益を見込んでいます。

以上のように、下期は1200億円の営業利益を計画しており、その結果、通期の営業利益は2,000億円となります。

私からのご説明は以上です。



（CEO イヴァンエスピノーサ）

では、全体像を改めて整理したいと思います。

2026年度上期、当社は進歩を遂げています。米国および日本では勢いがついてきており、財務実績は改善し、Re:Nissanの活動は目に見える成果を生み出しています。
しかしながら、地域によって状況は異なります。中国は引き続き、当社にとって最大の課題であり、全需の先行きは不透明です。中国の不透明感は、台数の通期見通しに織り込みました。

以上を背景に、通期の財務見通しは据え置きます。自信はありますが、安心しているわけではありません。まだやるべきことは、沢山あります。

何よりも、しっかりとした流動性を確保しており、2026年9月末現在の自動車事業のネットキャッシュは約8000億円、自動車事業の現金および現金同等物は2.2兆円です。
確かな財務基盤のおかげで、引き続き商品に投資を行い、構造改革を実施することができます。

下期は、営業利益の黒字化、関税除きで自動車事業のフリーキャッシュフローをプラスにすること、同時に財務規律を徹底することに集中していきます。

年度末には、200億円の当期純利益の達成と、1兆円以上の自動車事業のネットキャッシュの確保を目指しています。

従い、優先すべき項目は明快です。好調な市場での勢いに、さらに弾みをつけていくこと、より素早く中国の市況に対応すること、Re:Nissanの改善効果の最大化、キャッシュを生み出す力を強化すると同時に流動性の維持に努めることです。
下期は、さらに進歩を遂げる絶好のチャンスです。



今後も力強い商品計画を準備しており、重点市場では、新車攻勢が加速化します。それにより、各市場で勢いが増していく見込みです。

米国と日本では、台数増の勢いを加速化することに集中しています。「ローグ」、「エルグランド」、「キックス」そして近々発売を控える「スカイライン」と「パトロール」が、本活動を支えます。

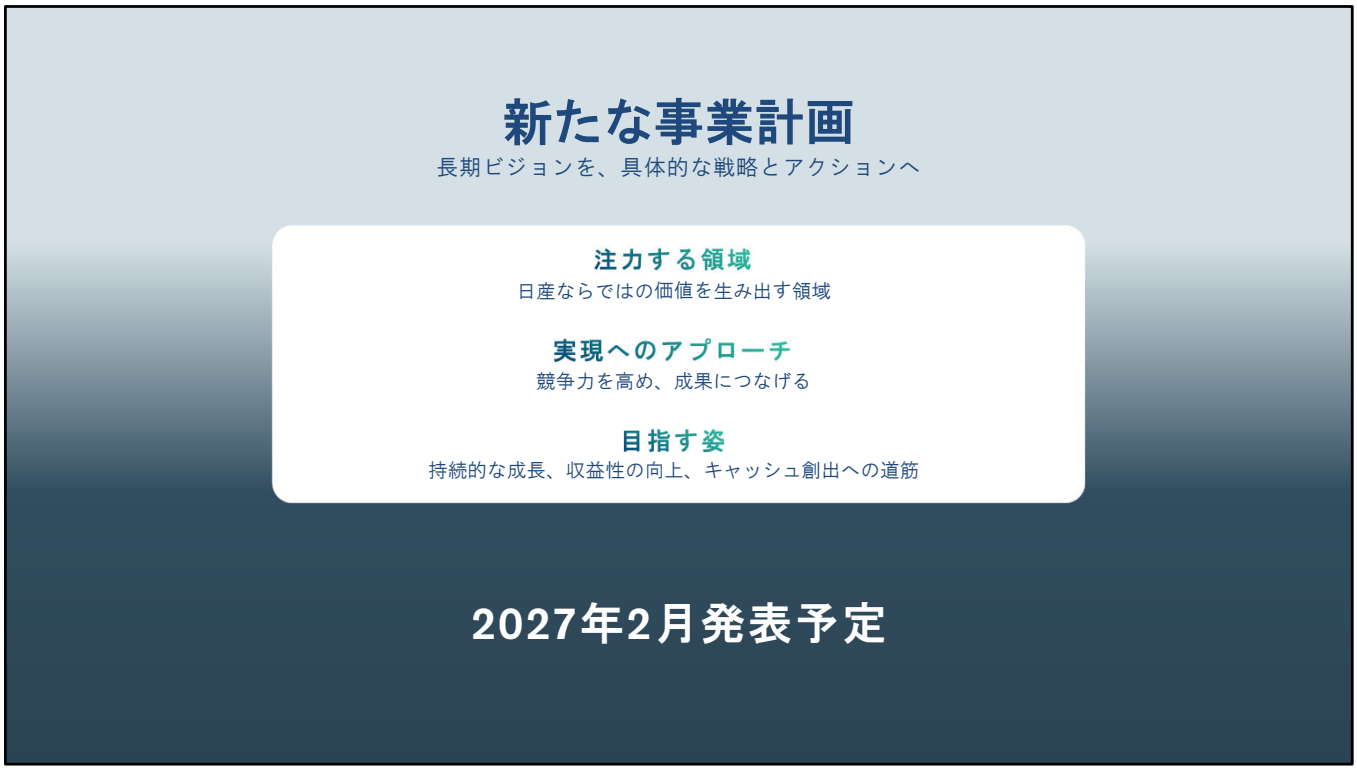
中国では、引き続き、早急に対策をとることが求められます。まずは新エネルギー車のラインアップを中国国内向けに拡充します。まもなく販売が始まる「NX7」は重要な節目となります。

輸出については、これまでの２車種・２市場から今後５車種・１２地域に拡大していきます。これからも市況を見極めつつ、適切な対策を講じていきます。

メキシコでは、現在の好業績をテコに、さらなる成長を目指します。最近投入した複数の新型車に加え、中国からの輸出モデルを駆使し、台数増を図っていきます。

欧州でも、近々発売予定の「ピクソ」とそれに続く「ジューク」等、EVラインアップの拡充を通じて、販売増を目指します。

各市場において、規律をもって、台数と在庫を慎重に管理し、コスト削減を進め、収益性とフリーキャッシュフローの確保を目指して取り組んでいきます。



下期は目標達成に集中する中、足元の業績改善の先も見据えています。

Re:Nissanの取り組みによって、当社の土台は強化されています。次のステップは、この土台をテコに、さらに発展し、その先の方向性を定めることです。

2月に、当社の新たな事業計画をご説明する予定です。その際に、今後、日産がどこに注力していくのか、どのように戦っていくのか、そしてどのような力を発揮していくのかを、お話ししたいと思います。

日産の目標は明確です。長期ビジョンである、「モビリティの知能化で、毎日を新たな体験に」を、具体的な重点課題と行動計画に落とし込み、持続可能な成長・収益性・キャッシュの創出に向けた道筋を描きます。

その時まで、やるべきことは山ほどありますが、その先の、目指すべき姿は、はっきりとわかっています。

ご説明は以上です。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。