



# 裕隆日產汽車股份有限公司

2026年5月20日

# 免責聲明

1. 本文件係由裕隆日產汽車股份有限公司（以下簡稱「本公司」）所提供，除財務報表所含之數字及資訊外，本文件所含資料並未經會計師或獨立專家審核或審閱，本公司對該等資料或意見之允當性、完整性及正(準)確性，不作任何明示或默示之聲明與擔保。本文件所含資料僅以提供當時之情況為準，本公司不會就本文件提供後所發生之任何變動而更新其內容。本公司及關係企業及各該負責人，無論係因過失或其他原因，均不對因使用本文件或其內容所致之任何損害負任何法律責任。
2. 本文件可能包含本公司對未來可能發生之業務活動、事件或發展之陳述，而該等陳述係基於本公司對未來營運之假設，及/或種種本公司無法控制之政治、經濟、市場等因素所做成，故實際經營結果可能與該等陳述有重大差異。
3. 本文件不得視為買賣有價證券或其他金融商品之要約或要約之引誘。
4. 本文件之著作權歸本公司及/或本公司關係企業所有，本文件之任何部分不得直接或間接複製或傳送給任何第三人，且不得為任何目的出版刊印本文件之全部或一部分。



# 議程說明

1

營運概況

2

2026 年市場概況

3

中期策略方針暨2026年業務展望

4

ESG 企業永續發展

5

大陸車市

1

# 營運概況



# 2026 年 1-3 月市場概況

- 整體市場受美製車進口關稅、美伊戰爭油價上漲等議題造成緩購影響。
- 2026 年 1-3 月 NISSAN+INFINITI 總銷售 2,751 台，市佔率達 2.9%，較去年同期(3.2%)落後 0.3%。

	說明	未來做法
總市場	受美製車進口關稅、美伊戰爭油價上漲等議題造成緩購影響，整體市場由 98,207 台衰退至 94,551 台，下滑 3.7%。	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 3-4 月陸續推出國產車 KICKS/SENTRA/X-TRAIL SAKURA 車型，驅動 3-4 月市佔率達 3.1%，較去年同期(3.0%)提升 0.1pt。</li> <li>2. 5 月 13 日宣告 NISSAN Re-shaping 品牌計劃，透過產品、品牌及通路升級，重塑並強化「感動·源自細節」品牌定位。 <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>產品</b>：2026 年下半年將陸續推出國產與進口小改款車型，並積極評估多款車型導入中，有望全面擴展產品線，增加客源。</li> <li>➤ <b>品牌</b>：以「感動·源自細節」品牌定位重塑 NISSAN 成為代表日本精緻文化的科技品牌。</li> <li>➤ <b>通路</b>：透過全方位據點升級、NPS (NISSAN Premium Service) 形象據點建立及 Omotenashi 款待式服務，目標成為業界標竿。</li> </ul> </li> </ol>
裕日新車銷售	1-3 月市佔率 (2.9%) 受市場競爭與 KICKS e-POWER 車款停售影響，相較去年同期(3.2%)落後 0.3%。	



# 2026年第一季合併資產負債表

單位:新台幣仟元

	2023	2024	2025	2026Q1
流動資產	9,263,161	8,810,601	7,115,242	7,156,009
基金與投資	11,424,105	13,648,183	14,357,817	14,555,885
固定資產	968,733	783,040	626,829	578,446
其他資產	949,590	910,971	744,434	778,153
資產總計	22,605,589	24,152,795	22,844,322	23,068,493
流動負債	2,216,698	2,002,408	1,669,310	1,673,418
其他負債	2,657,041	2,882,100	3,083,873	3,018,652
負債總計	4,873,739	4,884,508	4,753,183	4,692,070
股本	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
資本公積	5,988,968	5,988,968	5,988,968	5,988,968
保留盈餘	10,189,252	10,828,581	10,068,246	9,802,107
股東權益其他調整項目合計	-1,446,370	-549,262	-966,075	-414,652
股東權益總計	17,731,850	19,268,287	18,091,139	18,376,423
每股淨值(元)	59.1	64.2	60.3	61.3

- 累計至2026年第一季，資產總計230.7億元、負債總計46.9億元、股東權益183.8億元，每股淨值61.3元。

# 2026年第一季合併綜合損益表

單位:新台幣仟元

	2026年第一季		2025年第一季		兩期差異	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
銷貨收入 ①	3,159,179	100.0%	4,552,303	100.0%	-1,393,124	-30.6%
營業淨利 ①	-132,062	-4.2%	-66,345	-1.5%	-65,717	-99.1%
業外收支 ②	-203,234	-6.4%	-128,370	-2.8%	-74,864	-58.3%
稅前淨利	-335,296	-10.6%	-194,715	-4.3%	-140,581	-72.2%
所得稅費用	69,157	2.2%	38,663	0.8%	30,494	78.9%
稅後淨利	-266,139	-8.4%	-156,052	-3.4%	-110,087	-70.5%
稅後每股盈餘(元)	-0.89	-	-0.52	-	-0.37	-70.5%

- ① 本期營業收入(31.59億元)與營業淨利(-1.32億元)，較2025年同期減少，主要係對應SAKURA車系3月上市，調節經銷商庫存以降低新舊車源互相干擾，故調降本期提車台數，以及KICKS e-POWER車款停售所致。
- ② 本期營業外收支-2.0億元較去年同期-1.3億元減少，主要係因大陸轉投資公司為調節庫存台數而降低生產台數，導致投資收益認列數較去年同期減少所致。

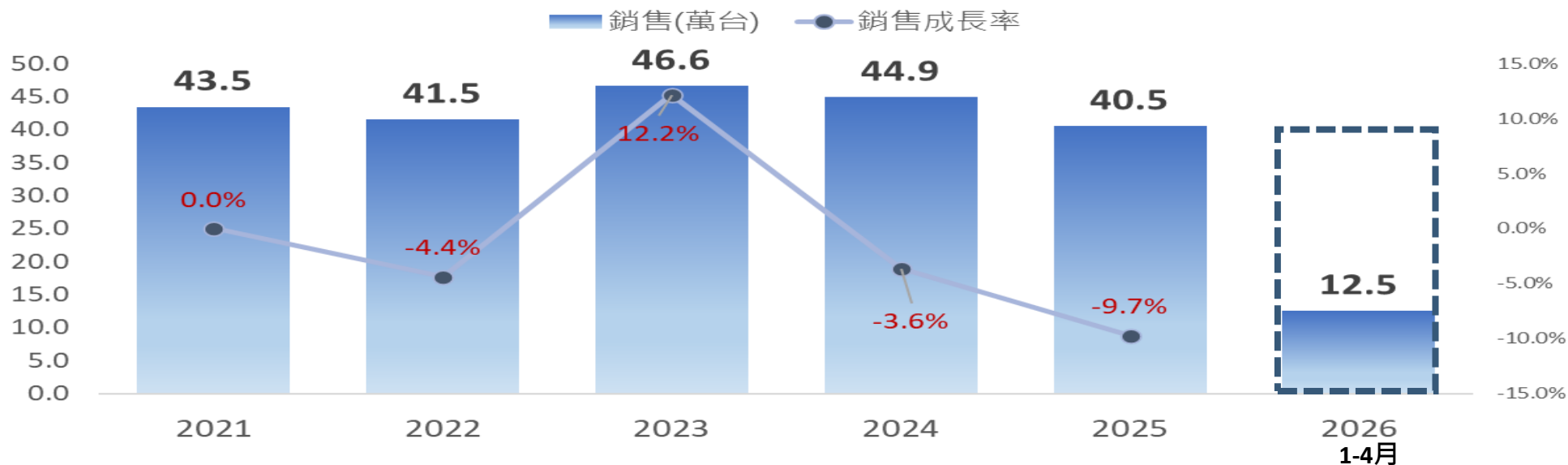
2

# 2026 年 市場概況



# 2026年市場概況與全年預估

※市場銷售量不含重車



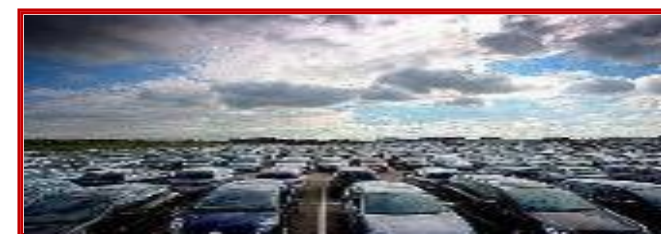
## 全球

- 因美伊戰爭及荷姆茲海峽封鎖，導致國際油價及原物料價格上漲，全球經濟情勢仍維持不確定性



## 國內

- 雖AI需求熱絡，帶動出口與投資持續上揚，但製造業景氣仍受到歐美因通膨情勢未定及地緣政治風險等影響



## 市場預估

- 受地緣政治影響，2026年1-4月總市場銷量為12.5萬台，預估市場全年銷量與2025年相當

3

# 中期策略方針 暨 2026年業務展望



# 2026-2028年中期策略方針

全品牌經營 | 品牌帶領銷售

## 品牌UP

- 品牌定位：感動・源自細節
- 品牌DNA：電 驅 心 技 信 賴
- 品牌訴求：Dare Beyond 每個當下 都是未來

## 產品UP

產品導入計畫 (2026-2028)

### 8 款全新車型

QASHQAI e-POWER	美規SUV
FAIRLADY Z	QX65
KICKS e-POWER	QX80
新一代 X-TRAIL	新能源車型

### 5 款改款車型

X-TRAIL 輕油電	SENTRA
X-TRAIL e-POWER	KICKS
QX60	



## 通路UP

- 通路形象：全方位據點升級
- 顧客滿意：NISSAN Premium Service (NPS)
- 精緻服務：Omotenashi 款待式服務

# NISSAN 「感動・源自細節」 品牌日



# 產品導入計畫

短期：

1. 3-4 月陸續推出國產車KICKS/SENTRA/X-TRAIL SAKURA 車型，透過配備升級提升在休旅車及房車市場競爭力
2. 搭配品牌計畫，規劃推出全車系購車優惠專案，增加目標銷售客群購車誘因

中期：

1. Q3 規劃推出兩款改款車型，透過外觀與產品力升級搶佔市場份額
2. Q4 將導入全新進口跨界休旅 QASHQAI，訴求第 3 代 e-POWER 全新產品力與科技優勢

2026~2028年產品導入計畫：共 5款改款車型及8款全新車型，將持續評估具市場性與競爭力的全新車款，包含美規及其他市場熱銷車種



# 通路煥新計畫

## 通路形象：全方位據點升級

	硬體	人員	服務
2026-2027 一星 達到進口品牌水準	新世代 展間	服儀升級 專業認證	顧問式 服務
2028 二星 達到豪華品牌水準	日式精緻 氛圍	進階認證	個人化 服務
2029 三星 達到頂級品牌水準	品牌體驗	專家認證	感動服務

## 顧客滿意：NPS (NISSAN Premium Service)

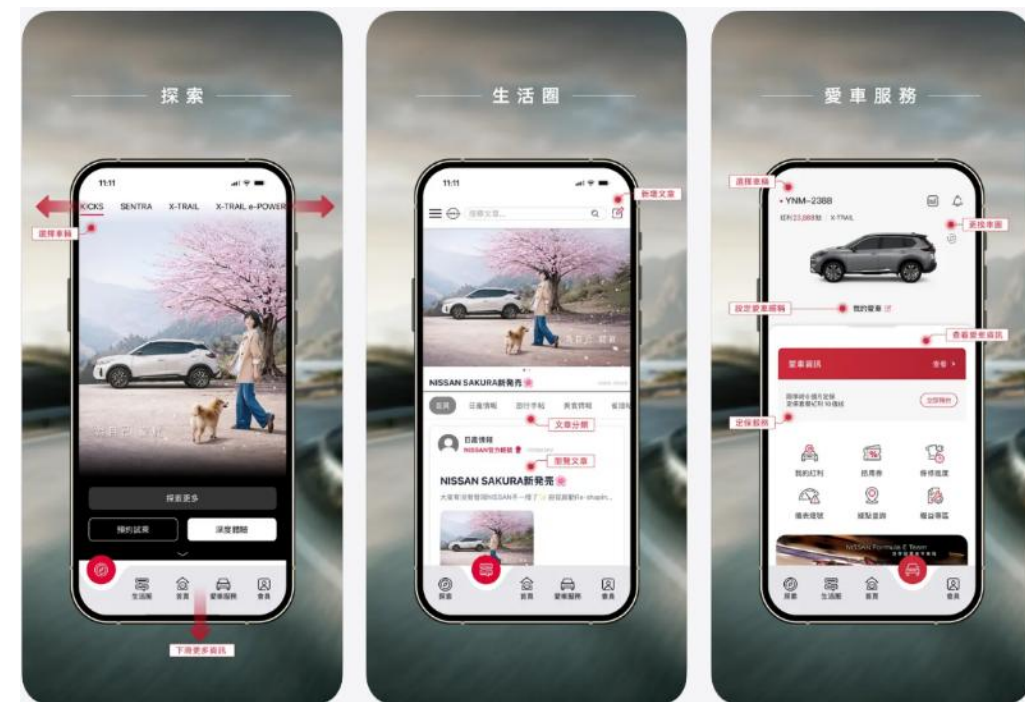
1. 2026 建立9個 NPS 形象據點
2. 打造聯名品牌咖啡 Corner
3. 全新銷售顧問服務形象
4. 高質感專屬賞車與交車空間

## 精緻服務：款待式服務 (Omotenashi)

1. 安心御守服務形象
2. AI 智能客服系統
3. 4 小時快速對應服務
4. 一次完修

# 售後服務 營運成果

- 2026年1-3月，進廠保修台數逾13.9萬台，零配件銷售8.5億元。
- 車主專屬應用程式「NISSAN Care」上線迄今，數位預約回廠保修的比例已由2015年10%大幅提升至50%。於2026年4月推出全新升級版「NISSAN Care+」轉型為全方位的用車生活服務平台。整合新車資訊、試乘預約、車友社群與售後服務。深化既有客戶經營、強化黏著度並挹注未來銷售動能。



4

# ESG

## 企業永續發展



# 永續發展關鍵績效

## Environmental

- 裕隆日產推出「節水不洗車」常態活動，2025年共有 5.9萬 台車輛參與活動，節省水資源 906 萬公升，節省 1,415 kg CO2排放。
- 完成 2025 年 ISO 14064-1 溫室氣體範疇一至三盤查，並取得第三方驗證。

## Social

- 2024年起，響應裕隆集團「愛的里程數」計畫，透過捐服務替代捐車，並擴大投入百萬資源，與五大社福單位合作，援助偏鄉教育與弱勢族群。
- 連續五年支持台灣高中籃球聯賽(HBL)，透過運動行銷達成跨界合作，並傳達品牌精神。
- 啟動「NISSAN挺棒球做公益」計畫，捐款 50 萬元並與郭泓志發展協會合作，改善偏鄉訓練環境，幫助熱愛棒球的孩子們追逐夢想。
- 支持「爵士樂史：紐奧良到經典年代」閱讀推廣計畫，贊助50本予國立臺北教育大學響應台北科學日活動，並規劃贊助中部地區大學及高中音樂系所、音樂班共150本，透過藝文教育與閱讀推廣，共同提升全民音樂素養。
- 贊助中華安駕學會「消防救災越野安駕訓練營」訓練用車，協助消防單位進行特殊地形與新能源車輛救災訓練，強化防災應變與公共安全韌性。

## Governance

- 榮獲 2025 年第十八屆TCSA台灣企業永續獎-汽車業-第1類銀級。

- 裕日車連續第二年參與裕隆集團「愛的里程數」計畫，透過「捐服務替代捐車」讓社服團體急難救助單位可以享用臨時用車的便利性。今年度，以社會公益、e起永續、產學共構與扎根教育四大面向，與五大社福單位接觸與提供援助資源，總投入達100萬元，肩負起企業社會責任。



支援網絡送進偏鄉  
TFT為台灣而教



偏鄉教室營養補充包  
社團法人台灣全民食物  
銀行協會



大學生社會服務  
台灣夢想家實現協會



孩童百職築夢計畫  
直覺職掘職涯探索協會

備註: TFT「為台灣而教」(Teach For Taiwan) 是一個致力於解決台灣教育不平等的非營利組織，透過將優質人才送進偏鄉高需求地區學校，提供長期且穩定的陪伴與教學。

# NISSAN 用愛揮棒做公益

Social

- 秉持著「感動・源自細節」的品牌精神，共同支持棒球運動，啟動「NISSAN挺棒球做公益」計畫，透過公益捐款總計50萬元，並與郭泓志發展協會一同為偏鄉運動發展訓練營進行基層訓練環境改善，希望透過資源挹注，讓熱愛棒球的孩子可以在更專業、更安全的環境中勇敢追夢。



# 支援「新能源救災安駕演訓」

Social

- 裕日車支援「新能源救災安駕演訓」，與政府消防訓練體系共同推動車輛技術於公共安全領域之應用。本次訓練共83名消防救災人員參與，於河床、水域及非鋪裝路面等極端環境進行實地演練。裕日車提供搭載e-POWER與e-4ORCE智慧四驅技術之車款，協助提升第一線救災人員之行動安全與任務效率。



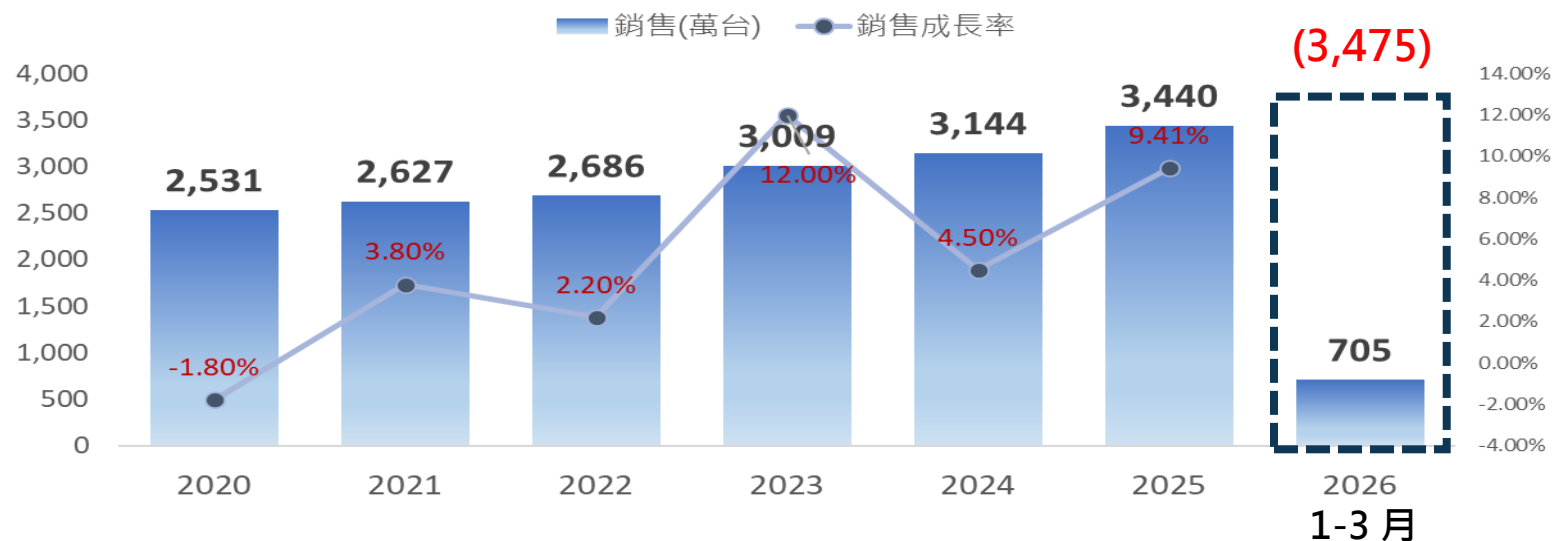
5

# 大陸車市



# 2026年中國大陸經濟與市場概況

- IMF預測中國大陸2026年經濟成長率為4.4%-4.5%。
- 中國大陸持續推動「新能源汽車的購置稅減免」與「以舊換新」兩項補貼政策，並結合綠色環保商品銷售發展策略，有效提振新能源汽車市場。中汽協預測，今年汽車總銷量預計將達到3,475萬台，較去年微幅增長1%。
- 受到購置稅減免減半政策影響，促使消費者提前於2025年底完成購車需求，與去年同期銷售量高等因素，1-3月累計銷售 704.8 萬台，較去年同期下降 5.6 %。

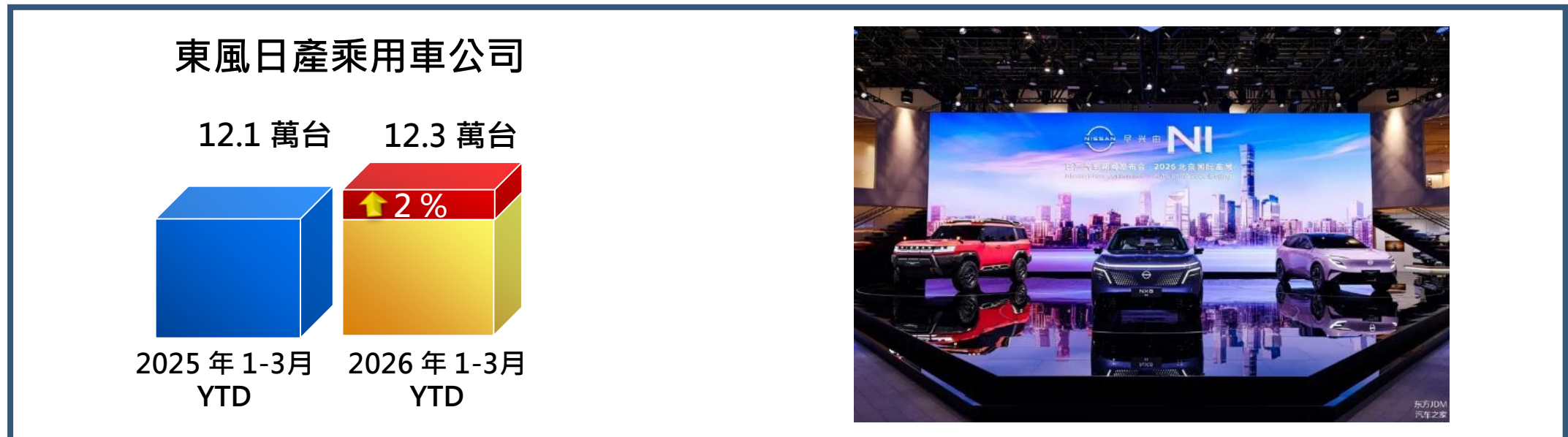


※市場銷售量包含乘用車及商用車



# 東風日產銷售狀況

- 東風日產乘用車公司，1-3月銷售實績 12.3 萬台，較去年同比增長約 2%。
- 2025年起，東風日產融合GLOBAL與LOCAL的經驗和優勢，以“GLOCAL新模式”，規劃2025年至2027年將陸續推出 10 款車型，2026 年 Q4 起，成車銷售進軍海外市場。
- 按照GLOCAL理念打造的車型，N7上市首年即獲得超過5萬份訂單，N6上市首月便躋身PHEV車型銷量榜首，全面升級的新款天籟鴻蒙座艙，首月訂單即突破1萬台，NX8上市30分鐘訂單就達到了8,423台。日產計劃未來一年內，於中國市場再推出3款新能源車型，預計2030年銷量達100萬台。



THANK YOU FOR YOUR ATTENTION



Thank you