


MITSUBISHI MOTORS

# 2026年度
# 第2四半期 決算報告

2026年11月6日

1.決算総括

2.2026年度第2四半期 実績

3.2026年度 業績見通し

4.ビジネスハイライト



2

## 決算総括

### 2026年度上期 実績

- 日本・中東の堅調な販売が下支えするも、中東紛争を契機とした燃料高と電動化シフトの急加速により、アセアン・豪州中心に販売台数は減少
- 各種費用の改善や為替影響等により、営業利益は前年同期比**133**億円増益も、さらなる収益力向上が必要
- 上期累計：売上高**13,088**億円/営業利益**306**億円/当期純損失**30**億円

### 2026年度通期見通し

- 新型『パジェロ』を軸にブランド強化。収益性の高いモデルに注力
- 中東紛争の長期化により燃料高・電動化シフトは継続、資材費高騰は拡大する見通し。コスト構造の見直しを進め、収益確保を徹底
- 通期見通し：売上高**29,600**億円/営業利益**700**億円/当期純利益**100**億円/年間配当見通し**10**円

3

上期は、中東紛争を契機とした燃料価格の上昇を背景に、電動化シフトが想定を上回るスピードと規模で進み、価格競争も激化しました。当社もアセアン・豪州中心に影響を受け、販売台数は厳しい結果となりました。
一方、日本・中東等の堅調な販売に加え、各種費用の改善や為替影響等により、営業利益は前年同期比133億円増益の306億円となりました。
当期利益は前年同期比62億円の増益を達成したものの、営業外損益が想定以上に発生し、当期純損失30億円となりました。

下期も、中東紛争が長期化する中、燃料高・電動化シフトは継続し、資材費高騰によるコスト悪化は拡大する見通しです。かかる状況を踏まえ、通期の小売販売台数を764千台へ見直すとともに、売上高および各段階利益についても、実態に即した水準へ修正することといたしました。具体的には、営業利益は700億円、当期純利益は100億円を見込んでいます。

修正後の通期見通し達成に向けて、新型『パジェロ』の好調な受注を着実に販売につなげるとともにブランドを強化し、収益性の高いモデルへの注力を進めます。 またコスト構造の見直しを徹底し収益確保を図ります。

1.決算総括

2.2026年度第2四半期 実績

3.2026年度 業績見通し

4.ビジネスハイライト

## 2026年度第2四半期 業績サマリー【前年同期比】

| (億円、千台) | 上期（4-9月） | | | | 四半期別 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | FY2025 | FY2026 | 増減 差異 | 増減 率 | 1Q | 2Q |
| 売　上　高 | 12,613 | 13,088 | +475 | +4% | 6,199 | 6,889 |
| 営業利益<br>(利益率) | 173<br>(1.4%) | 306<br>(2.3%) | +133<br>(+0.9pp) | +77% | 101<br>(1.6%) | 205<br>(3.0%) |
| 経常利益 | 158 | 138 | -20 | -13% | 97 | 41 |
| 当期純利益* | -92 | -30 | +62 | - | 14 | -44 |
| 小売販売台数 | 384 | 358 | -26 | -7% | 179 | 179 |

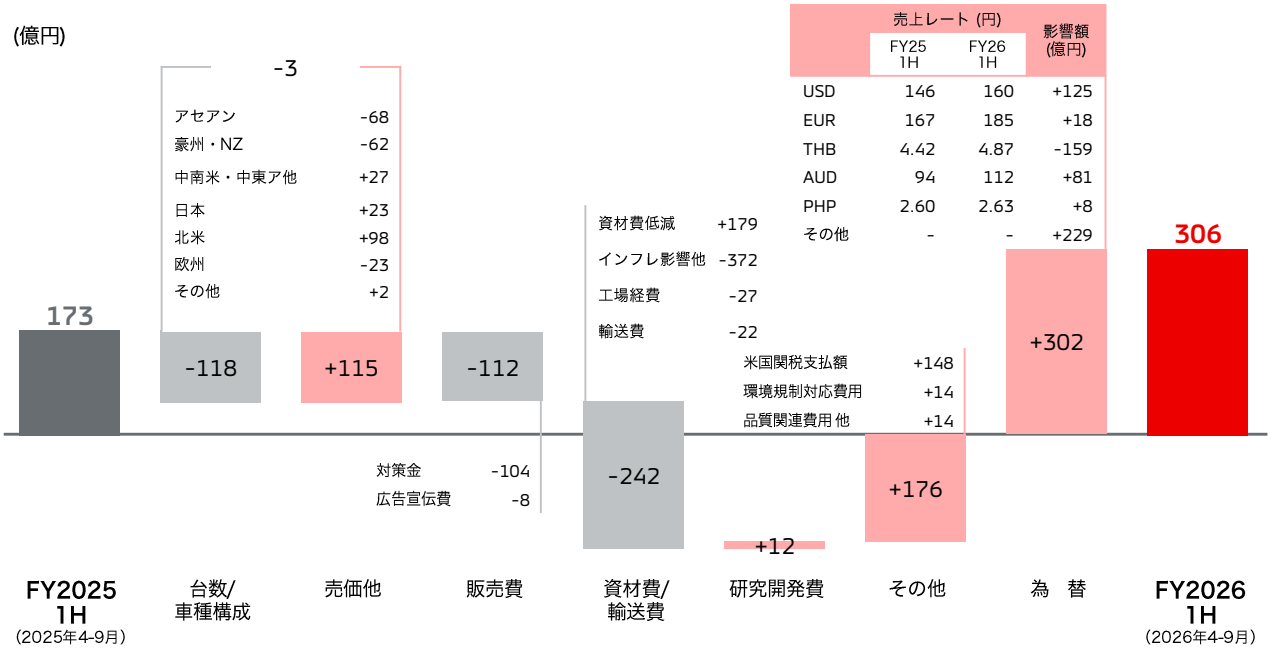
* 親会社株主に帰属する当期純利益

5

上期は、電動化シフトの加速や価格競争の激化により、主力市場を中心に競争環境が大きく変化しました。当社もその影響を受け、販売台数は前年同期を下回りましたが、日本・中東での堅調な販売や、各種費用の改善、為替影響等により、増収増益となりました。

売上高は、前年同期比で4%増の13,088億円、営業利益は、同77%増の306億円となりました。経常利益は、138億円、当期純利益は30億円の損失です。
小売販売台数は、前年同期比7%減の358千台となりました。

## 2026年度上期 営業利益変動要因分析【前年同期比】




6

台数・車種構成については、主に販売台数の減少により、118億円の減益要因となりました。一方、売価他については、継続的な売価改善の取り組みにより、115億円の増益要因となり、台数・車種構成による減益要因の大半を吸収しました。

販売費については、市場競争激化に対応した販売施策の実施等により、112億円の減益要因となりました。

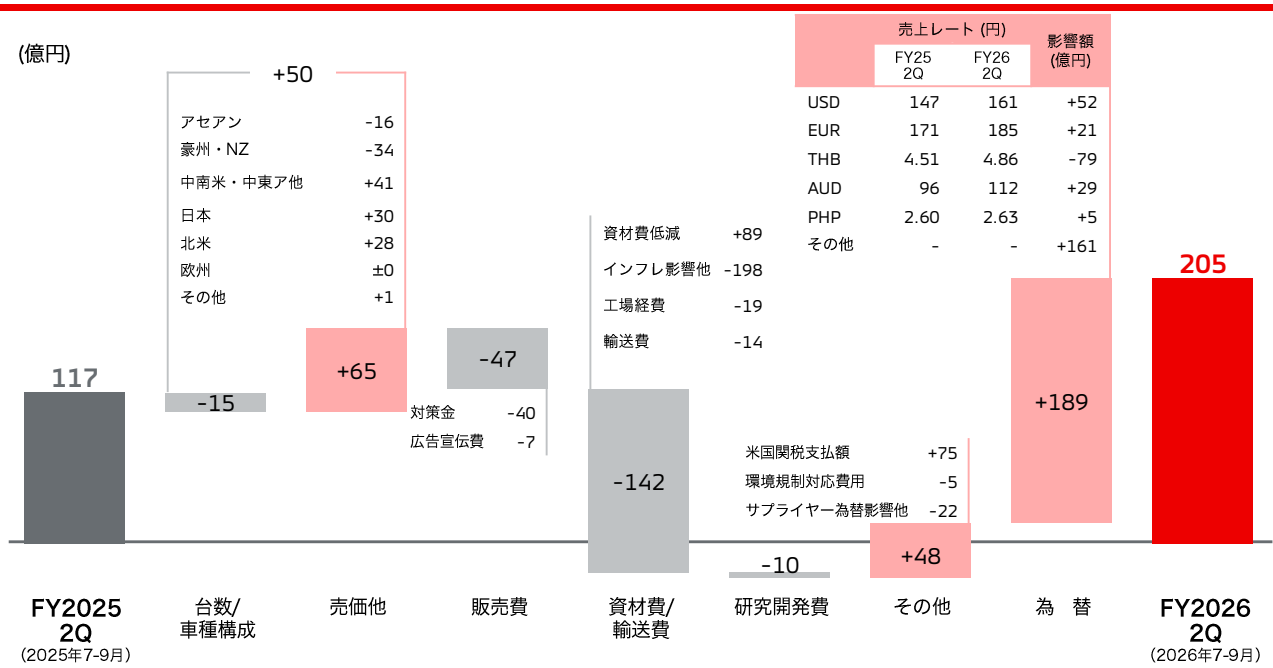
資材費・輸送費については、継続的なコスト低減活動を進めたものの、材料市況の高騰に伴う、インフレ影響等によるコスト増を補えず、全体では242億円の減益要因となりました。

一方、研究開発費は12億円、米国関税支払額減少を含むその他項目は176億円の増益要因となりました。また、為替は全体的な円安傾向により、302億円の増益要因となりました。

なお、これらの変動要因のうち、中東紛争による影響は、約190億円の減益要因となりました。

以上の結果、営業利益は前年同期比133億円増の、306億円となりました。

## 2026年度 第2四半期 営業利益変動要因分析【前年同期比】




7

台数・車種構成については、アセアン・豪州等での販売台数減少等により、15億円の減益要因となりました。売価他については、継続的な売価改善により、65億円の増益要因となり、全体では50億円の増益要因となりました。

販売費については、市場競争の激化に対応した販売施策の実施等により、47億円の減益要因となりました。

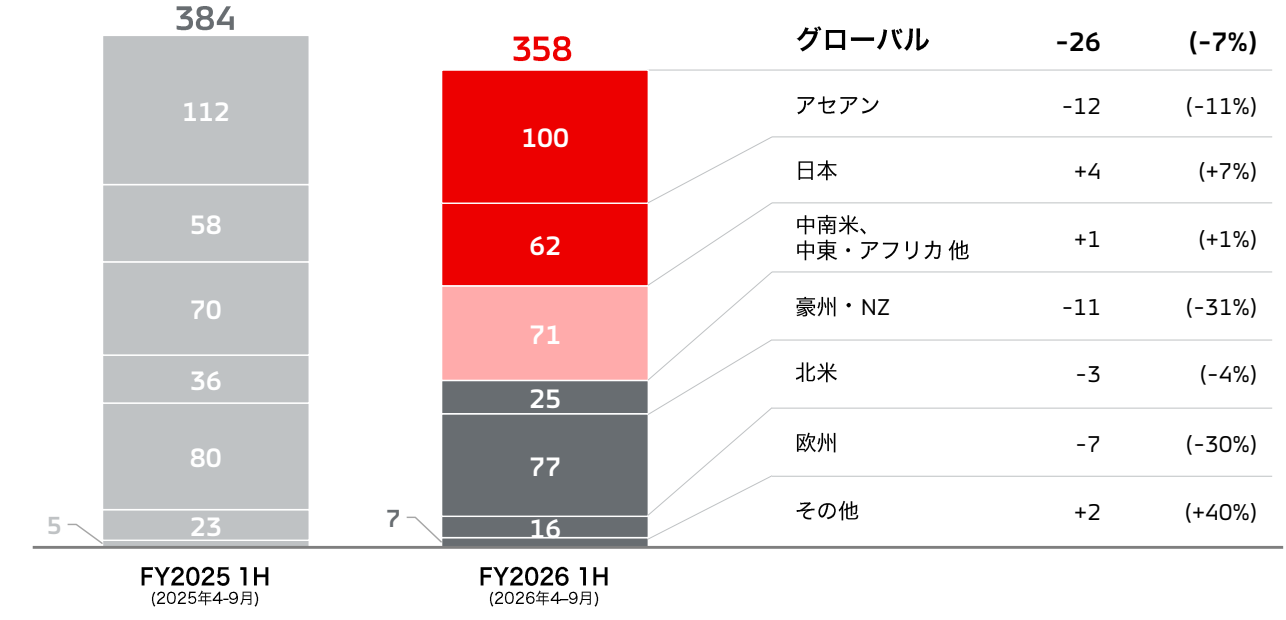
資材費・輸送費については、継続的なコスト低減活動を進めたものの、インフレ影響等、特に材料市況の悪化によるコスト増を補うには至らず、全体では142億円の減益要因となりました。

研究開発費は若干の減益要因となった一方、その他項目は、米国関税支払額の減少等により、48億円の増益要因となりました。　また、為替は、全体的な円安傾向により、189億円の増益要因となりました。

なお、これらの変動要因のうち、中東紛争による影響は、約70億円の減益要因となりました。

以上の結果、営業利益は前年同期比88億円増の205億円となりました。

## 2026年度上期 小売販売台数実績【前年同期比】




8

上期は、中東紛争の直接的な影響として、第１四半期を中心に中東向け出荷停止やフィリピンでの1時的な需要大幅減がありました。
第2四半期では、中東紛争の長期化により燃料価格の高止まりを背景とした電動化シフトの加速や、低価格な電動車の供給拡大に伴う価格競争の激化など、市場の競争環境が大きく変化しました。
特に、当社の主力市場であるアセアンと豪州でその影響を大きく受け、グローバルの販売台数は、前年同期比7%減の358千台となりました。

地域別では、アセアンが12千台、豪州・ニュージーランドが11千台、欧州が7千台、北米が3千台、それぞれ前年同期を下回りました。一方、日本は4千台増加し、中南米・中東・アフリカ等も前年同期を上回りました。

## 2026年度第2四半期 各地域の状況

### 日本

小売販売台数

| | FY2025/1H | | FY2026/1H |
|---|---|---|---|
| 日本 | 58千台 | → | 62千台 |
| 登録車 | 25千台 | → | 27千台 |
| 軽自動車 | 33千台 | → | 35千台 |



パジェロ

■ 登録車：主力モデルの好調により、上期前年同期比8%増
■ 軽自動車：堅調な販売が継続し、前年同期を上回って推移
➡新型『パジェロ』の販売拡大と全モデルへの波及効果創出に注力

9

全体需要が堅調に推移する中、当社は第1四半期からの好調な販売モメンタムを維持し、デリカシリーズを中心に市場を上回る販売拡大を実現しました。市場シェアも着実に拡大しています。

また、先に正式受注を開始した新型『パジェロ』は、すでに2026年度の販売目標を上回る受注を獲得しています。今後は、これらの受注を確実に販売につなげるとともに、主要既存モデルの販売拡大にも取り組み、国内市場における存在感を一層高めてまいります。

## 2026年度第2四半期 各地域の状況

### アセアン・オセアニア

小売販売台数・マーケットシェア（当社調べ）

| | FY2025/1H | | FY2026/1H |
|---|---|---|---|
| **アセアン** | **112**千台 | → | **100**千台 |
| タイ | **13**千台 (4.6%) | → | **11**千台 (3.1%) |
| インドネシア | **32**千台 (8.5%) | → | **32**千台 (6.9%) |
| フィリピン | **42**千台 (18.8%) | → | **30**千台 (14.9%) |
| ベトナム | **17**千台 (12.2%) | → | **20**千台 (14.9%) |
| その他 | **8**千台 | → | **7**千台 |
| **オセアニア** | **36**千台 | → | **25**千台 |



デスティネーター

■ アセアン：販売の質を重視し、持続的なブランド価値向上を推進
■ オセアニア：新商品投入を見据え、販売基盤の再構築を着実に推進
➡市場環境の転換が進む中、持続的な事業成長に向けた基盤づくりを継続

10

アセアンでは、電動化シフトの加速や低価格な電動車の供給拡大により、市場の競争環境が大きく変化し、当社販売も厳しい結果となりました。一方、『デスティネーター』や『エクスフォースHEV』など、新商品を投入した市場では、その効果が着実に表れています。
また、本年10月にタイで販売開始した新型『パジェロ』のような当社らしい高付加価値商品を軸にブランドを強化し、販売台数・シェアの回復と収益性の向上を図ります。

続いて、オセアニアです。豪州では、電動化シフトと低価格な電動車の拡大に加え、一部モデルの販売終了もあり、上期は販売台数・シェアともに減少しました。今後は、新型電気自動車「ASX VR-e」と新型「パジェロ」の投入により商品ラインアップを強化し、販売回復と事業基盤の立て直しを進めてまいります。

## 2026年度第2四半期 各地域の状況

### 中南米・中東アフリカ

小売販売台数

| | FY2025/1H | | FY2026/1H |
|---|---|---|---|
| 中南米・中東ア 他 | 70千台 | → | 71千台 |
| 中南米 | 34千台 | → | 33千台 |
| 中東ア 他 | 36千台 | → | 38千台 |



トライトン

■ 中南米 ：新型『デスティネーター』投入を起点に、SUVプレゼンス向上を推進
■ 中東ア 他：主力のアウトランダーに新型『デスティネーター』が加わり販売好調
➡新商品の投入・浸透促進を通じ、販売基盤の強化と各国市場での存在感向上を図る

11

中南米では、最大市場ブラジルで新興OEMの電気自動車が競争力ある価格でシェアを拡大しており、当社販売は苦戦しましたが、中米諸国中心に挽回し全体ではほぼ前年同期並みとなりました。主力の『トライトン』に加え、昨年度末より順次販売を開始している『デスティネーター』の新商品効果により、販売は底堅く推移しており、今後もこれら主力車種を中心に販売拡大を図ります。

中東アフリカ他の地域では、長引く中東紛争の影響により、自動車需要全体としては依然として本格的な回復には至っていません。 こうした中、当社は、引き続き好調な『アウトランダー』と本年度から新規投入の『デスティネーター』の販売好調により、販売台数・シェアともに前年同期を上回りました。

引き続き、現地パートナーの協力をえながら安定供給に努め、この好調な販売モメンタムを維持し販売拡大を図ります。

## 2026年度第2四半期 各地域の状況

### 北米・欧州

小売販売台数

| | FY2025/1H | | FY2026/1H |
|---|---|---|---|
| 北米 | 80千台 | → | 77千台 |
| 欧州 | 23千台 | → | 16千台 |



アウトランダー

■ 北米：商品ラインアップ拡充と販売効率向上により収益性を強化
■ 欧州：価格競争力強化とコアモデル拡販による競争力強化を推進

➡商品・価格戦略の最適化を通じ、収益性と販売効率の向上を図る

12

北米では、自動車需要が概ね前年並みに推移する中、当社は『ミラージュ』の販売終了の影響はあったものの、主力の『アウトランダー』『アウトランダースポーツ』の販売増で挽回し、前年同期比微減に留めました。今後は、顧客ニーズに即した商品ラインアップの拡充と販売効率の向上を通じ、販売台数と収益性の向上を図ります。

欧州では、電動化シフトが進む中、特に小型エントリーSUV市場で、低価格モデルの投入が相次ぎ、価格競争が激化しました。当社は、こうした競争環境の変化に加え、一部モデルの販売終了影響もあり、販売台数は前年同期を下回りました。
今後は、『アウトランダーPHEV』に加え、昨年末に投入した新型電気自動車『Eclipse Cross』を軸に電動車の拡販を進め、販売回復と環境規制への対応を図ります。

1.決算総括

2.2026年度第2四半期 実績

3.2026年度 業績見通し

4.ビジネスハイライト



13

## 2026年度 業績見通し【前年度比】

| (億円、千台) | FY2025 (2025年4月-2026年3月) | FY2026 見通し (2026年4月-2027年3月) | 増減 差異 | 増減 率 | 前回見通しからの増減 |
|---|---|---|---|---|---|
| 売 上 高 | 28,965 | 29,600 | +635 | +2% | -3,000 |
| 営業利益 (利益率) | 755 (2.6%) | 700 (2.4%) | -55 (-0.2pp) | -7% | -200 |
| 経常利益 | 789 | 480 | -309 | -39% | -320 |
| 当期純利益* | 100 | 100 | ±0 | 0% | -150 |
| 1株当たり配当 (円) | ¥10 | ¥10 | | | - |
| 小売販売台数 | 797 | 764 | -33 | -4% | -93 |

* 親会社株主に帰属する当期純利益

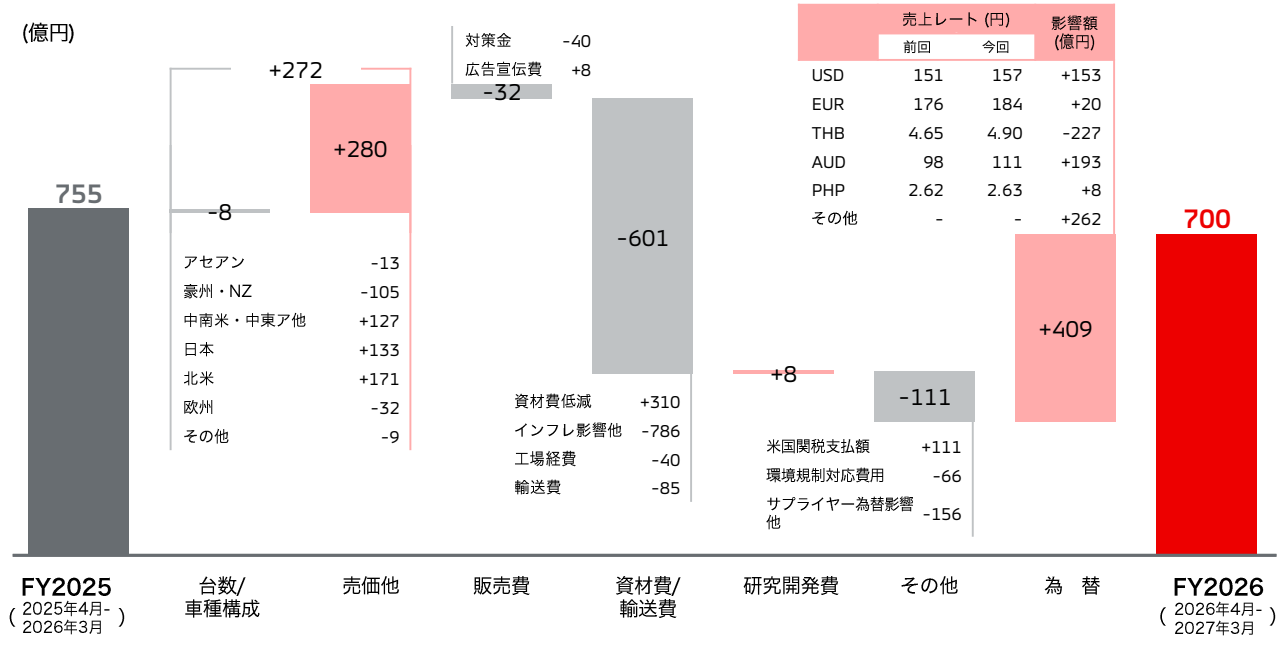
14

上期は、中東紛争を契機とした燃料価格の上昇を背景に、主力市場における電動化シフトの加速や価格競争の激化など、市場と競争の構造が想定を上回る速さと規模で変化し、販売台数は厳しい結果となりました。こうした上期実績と足元の市場環境を踏まえ、小売販売台数を764千台へ見直すとともに、売上高および各段階利益についても、実態に即した水準へ修正することといたしました。具体的には、営業利益は700億円、当期純利益は100億円を見込んでいます。

修正後の販売台数計画については、新型『パジェロ』の好調な受注を確実に販売へつなげるとともに、同モデルを軸にブランドを強化してまいります。あわせて、各市場の状況に応じた販売施策を着実に実行し、全社一丸となって修正後の販売計画を完遂してまいります。
加えて、資材費をはじめとするコスト上昇にも対応し、固定費を中心としたさらなるコスト低減を進めます。こうしたコスト規律を維持しながら、販売回復と収益力の強化を両立させることで、修正後の利益水準を着実に確保してまいります。

また、1株当たり配当は、期初計画通り10円を維持いたします。

## 2026年度 営業利益見通し変動要因分析【前年度比】




15

まず、台数・車種構成及び売価他については、販売台数の減少による影響はあるものの、売価及び構成の改善等により、前年度比では272億円の増益要因を織り込んでいます。

販売費については、コスト規律を維持し、各市場の状況に応じたメリハリのある販売施策を徹底することで、減益影響を32億円にとどめる見通しです。

資材費・輸送費については、インフレ影響等によるコスト増を織り込み、総計で601億円の減益要因を見込んでいます。

研究開発費は、8億円の増益要因を見込んでいます。

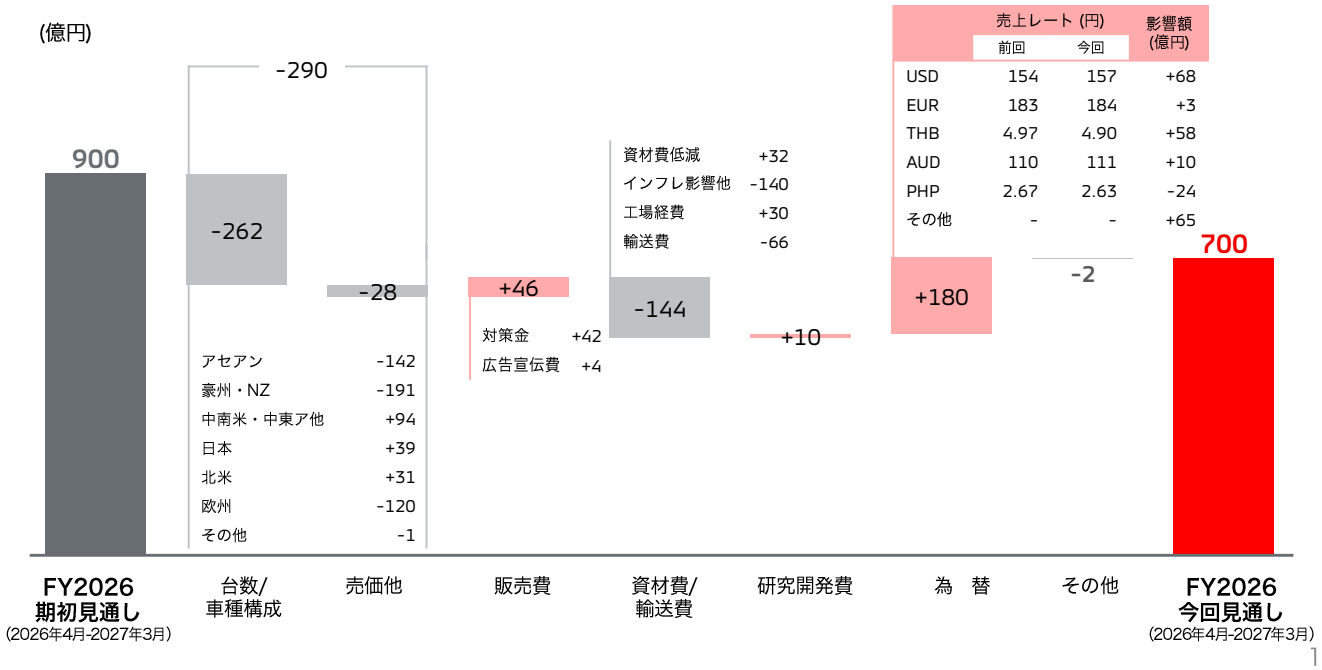
その他については、環境関連費用やサプライヤー為替影響等によるコスト増を、米国関税支払額の減少等により一部吸収するものの、全体では111億円の減益要因となる見通しです。

為替については、全体として円安傾向で推移することを前提に、409億円の増益要因を見込んでいます。

なお、これらの変動要因のうち、中東紛争による影響は、約450億円の減益要因を見込んでいます。

以上により、2026年度通期の営業利益は、前年度比55億円減の700億円を見込んでいます。

## 2026年度 営業利益見通し変動要因分析【期初公表比】




16

台数・車種構成および売価他については、主力市場における電動化シフトが想定以上に進み、販売台数が期初計画を下回る見通しとなったことなどから、合わせて290億円の減益要因を見込んでいます。

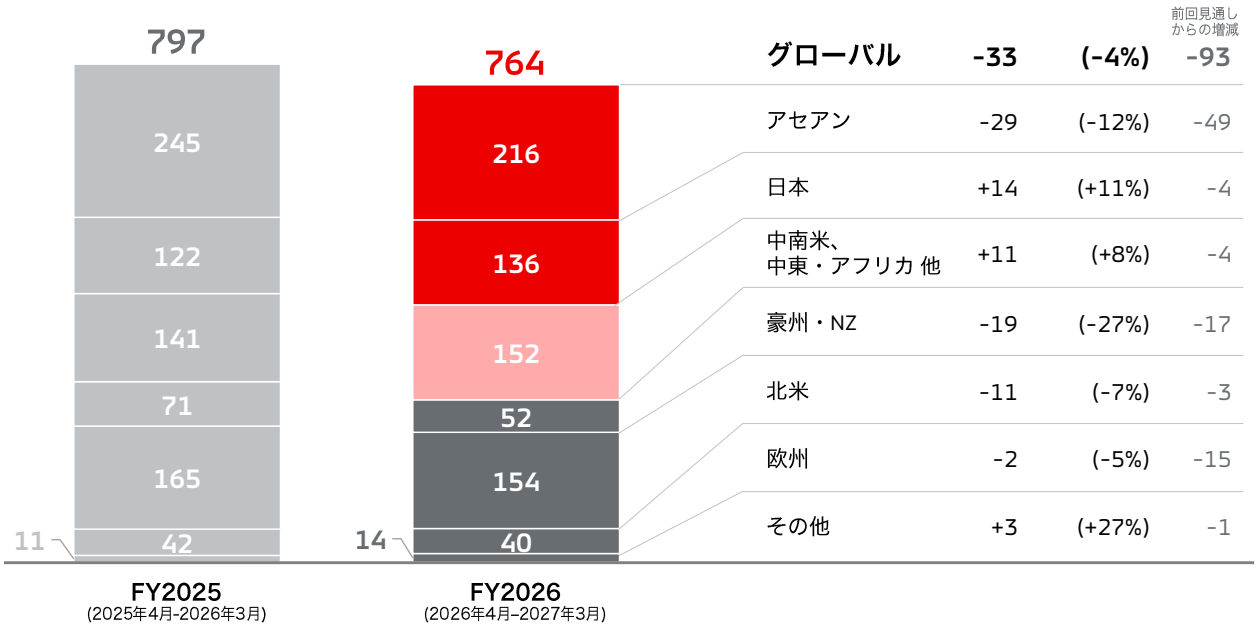
また、販売費と研究開発費では改善を見込む一方、インフレ影響や輸送費の増加等により、資材費・輸送費は144億円の減益要因となる見通しです。

為替については、期初想定に対する10月までの好転を反映し、180億円の増益要因を見込んでいます。

なお、これらの変動要因のうち、中東紛争による影響は、約150億円の減益要因を見込んでいます。

以上の結果、2026年度通期の営業利益は、期初計画から200億円減の700億円を見込んでいます。

## 2026年度 小売販売台数見通し【前年度比】




17

上期実績と市場の構造変化を踏まえ、グローバルの小売販売台数見通しを、前年度比4%減の764千台に見直しました。

主な減少地域は、アセアンおよびオセアニアです。両地域では、燃料価格の上昇を背景に、電動化シフトが想定を上回る速さと広がりで進展し、当社の商品ラインアップとの間にギャップが生じたことから、販売は厳しい状況が続いています。

下期は、新型『パジェロ』の好調な受注や新商品の投入効果を着実に販売へつなげるとともに、グローバルでブランド強化を進めてまいります。加えて、各市場の状況に即した販売施策を着実に実行し、全社を挙げて修正後の販売計画の実現に取り組んでまいります。

1.決算総括

2.2026年度第2四半期 実績

3.2026年度 業績見通し

4.ビジネスハイライト



18

## 新型クロスカントリーSUV『パジェロ』始動




19

9月初旬のグローバルローンチイベントにおいて、これからの三菱自動車ブランドを象徴する新世代のフラッグシップモデルとして、新型『パジェロ』を世界初披露しました。その後、10月初旬よりタイ、日本、豪州で順次予約受注を開始し、各市場で高い関心をいただいています。
その結果、11月5日現在で、3カ国合計9,000台の受注を獲得、2026年度の販売目標1万台に対して、大変好調なスタートを切っています。

今回の立ち上がりを通じ、競争環境が大きく変化する中においても、当社らしい独自性と付加価値を備えた商品には、確かな需要があることを改めて確認しました。今後は、この受注を着実に販売につなげるとともに、新型『パジェロ』を起点にブランド力を高め、その効果を既存モデルや今後の商品展開にも波及させることで、販売拡大につなげてまいります。

## アセアン戦略車の販売地域拡大



**エクスフォースHEV**

- 昨年度のタイに続き、2026年7月よりインドネシアにて販売開始。HEVモデルへの高い関心を背景に、順調な立ち上がり
- ニュージーランドや中南米の一部の国にも投入開始し、当社HEVモデルの浸透を推進する



**デスティネーター**

- 2025年度下期、インドネシアを皮切りに投入以降、アセアンでは電動車シフト等の影響受けるも、輸出地域の需要拡大により概ね計画通りに進捗
- グローバル展開を加速し、アセアン戦略車としての販売基盤を強化

20

『エクスフォース HEV』は、昨年度のタイに続き、インドネシアでも販売を開始しました。 タイ同様、競争の激しいコンパクトSUV市場ではありますが、HEVモデルへの高い関心を背景に、お客様から高い評価をいただき、順調な立ち上がりとなっています。 今後も、電動化ニーズが高まるアセアン市場においてHEVの展開を加速し、販売拡大につなげてまいります。下期からはニュージーランドや中南米の一部の国で販売を開始します。

また、『デスティネーター』についても、昨年度下期のインドネシアへの投入を皮切りに、アセアン各国へ展開してきました。 アセアン域内では電動化シフトが進む中にあっても、商品そのものに対するお客様からの評価は高く、堅調な需要を維持しています。 2026年度は、中東・アフリカや中南米などアセアン域外への展開も進め、新たな需要を取り込むことで、グローバルでは概ね計画通りに進捗しています。アセアン戦略車としての強みを活かしたグローバル展開を加速してまいります。

## デリカブランドの価値向上



**デリカD:5**

- 上期販売16.8千台(前年同期比+24%)、2期連続で過去最高
- 6年連続で前年同期を上回る販売を達成
- 歴代デリカオーナーから新規顧客へ支持が広がり、ブランド基盤が着実に拡大



**デリカミニ**

- 上期販売24.2千台（前年同期比+11%）、堅調な販売モメンタムが継続
- 9月単月で6千台超、発売以来過去最高を記録
- デリカミニを通じて支持層が広がり、シリーズとしてのブランド定着が進展

21

『デリカ』は、長年培ってきた独自の商品価値をベースに、2023年の『デリカミニ』の投入などシリーズ展開を進めることで、ブランドとしての認知と存在感を着実に高めてきました。その中で、『デリカD:5』は2025年度に過去最高の販売を記録し、2026年度上期も好調な販売を維持しています。
また、新型『デリカミニ』についても、多くのお客様からご支持をいただいています。こうしたシリーズ展開を通じて、『デリカ』ならではの世界観をより幅広いお客様に浸透させ、独自のブランド価値を構築してきました。

今後も、それぞれの商品力を磨きながら、シリーズ全体で『デリカ』ブランドのさらなる価値向上を図ってまいります。


MITSUBISHI
MOTORS
Drive your Ambition

# APPENDIX



23

# 2026年度上期 バランス・シート/フリーキャッシュフロー【前年度/同期比】

| (億円) | FY2025 (2026年3月末) | FY2026 1H (2026年9月末) | 増減 |
|---|---|---|---|
| 資産合計 | 24,181 | 23,365 | -816 |
| うち現金及び預金 | 4,389 | 3,005 | -1,384 |
| 負債合計 | 14,548 | 13,926 | -622 |
| うち有利子負債 | 3,954 | 4,472 | +518 |
| 純資産合計 | 9,633 | 9,439 | -194 |
| 自己資本<br>（自己資本比率） | 9,195<br>(38.0%) | 9,039<br>(38.7%) | -156 |
| ネットキャッシュ<br>【自動車事業及び消去】 | 4,062 | 2,125 | -1,937 |

| (億円) | FY2025 1H (2025年4-9月) | FY2026 1H (2026年4-9月) | 増減 |
|---|---|---|---|
| フリーキャッシュフロー<br>【自動車事業及び消去】 | -1,296 | -1,673 | -377 |

# 2026年度上期 設備投資・研究開発費・減価償却費

**設備投資**

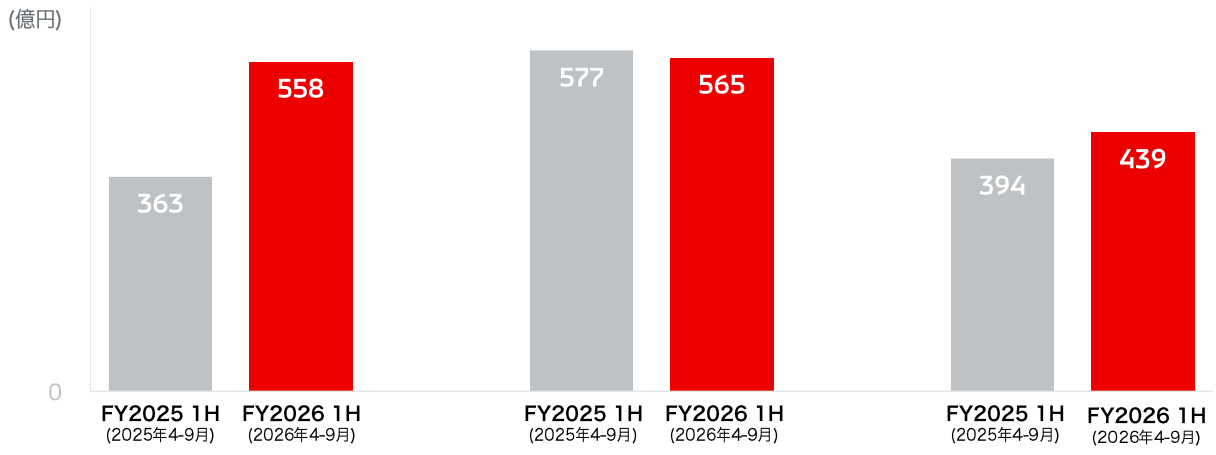
**558億円**
**+54% (YoY)**

**研究開発費**

**565億円**
**-2% (YoY)**

**減価償却費**

**439億円**
**+11% (YoY)**



# 2026年度上期 地域別業績【前年同期比】

| （億円） | 売上高 | | | 営業利益 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | FY2025 1H (2025年4-9月) | FY2026 1H (2026年4-9月) | 増減 | FY2025 1H (2025年4-9月) | FY2026 1H (2026年4-9月) | 増減 |
| **合計** | **12,613** | **13,088** | **+475** | **173** | **306** | **+133** |
| - アセアン | 2,782 | 2,465 | -317 | 107 | 37 | -70 |
| - 豪州・NZ | 1,351 | 1,158 | -193 | -42 | 6 | +48 |
| - 中南米、中東・アフリカ 他 | 1,934 | 2,045 | +111 | 56 | 53 | -3 |
| - 日本 | 2,820 | 3,298 | +478 | 49 | 47 | -2 |
| - 北米 | 2,975 | 3,352 | +377 | -39 | 163 | +202 |
| - 欧州 | 734 | 732 | -2 | 39 | -6 | -45 |
| - その他 | 17 | 38 | +21 | 3 | 6 | +3 |



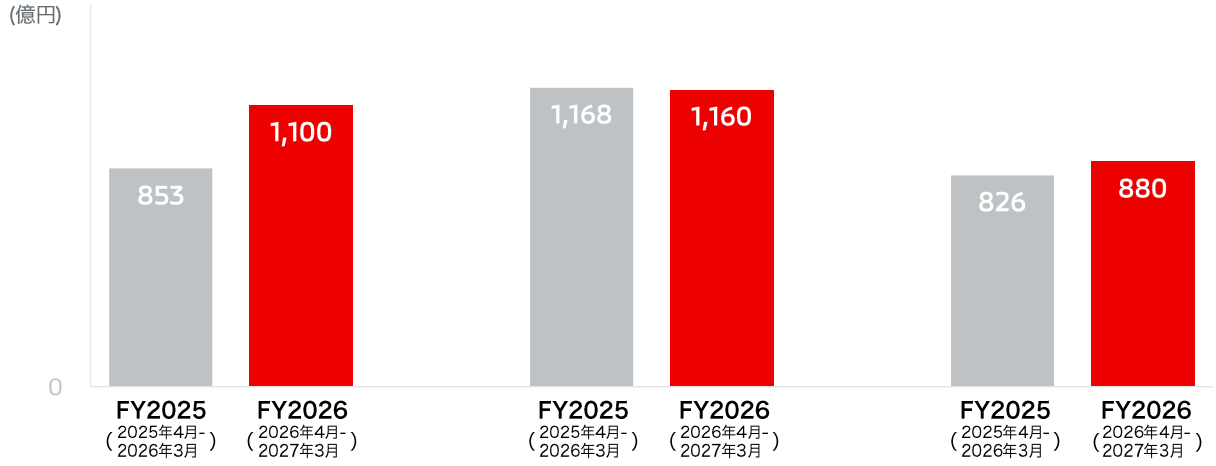
26

## 2026年度 売上高見通し【前年度比】

| （億円） | FY2025<br>（2025年4月-2026年3月） | FY2026 見通し<br>（2026年4月-2027年3月） | 増減 |
|---|---|---|---|
| **合計** | **28,965** | **29,600** | **+635** |
| - アセアン | 6,135 | 6,100 | -35 |
| - 豪州・NZ | 2,860 | 2,500 | -360 |
| - 中南米、<br>中東・アフリカ 他 | 4,528 | 4,850 | +322 |
| - 日本 | 6,594 | 7,400 | +806 |
| - 北米 | 6,617 | 6,800 | +183 |
| - 欧州 | 2,120 | 1,900 | -220 |
| - その他 | 111 | 50 | -61 |

# 2026年度 設備投資・研究開発費・減価償却費見通し

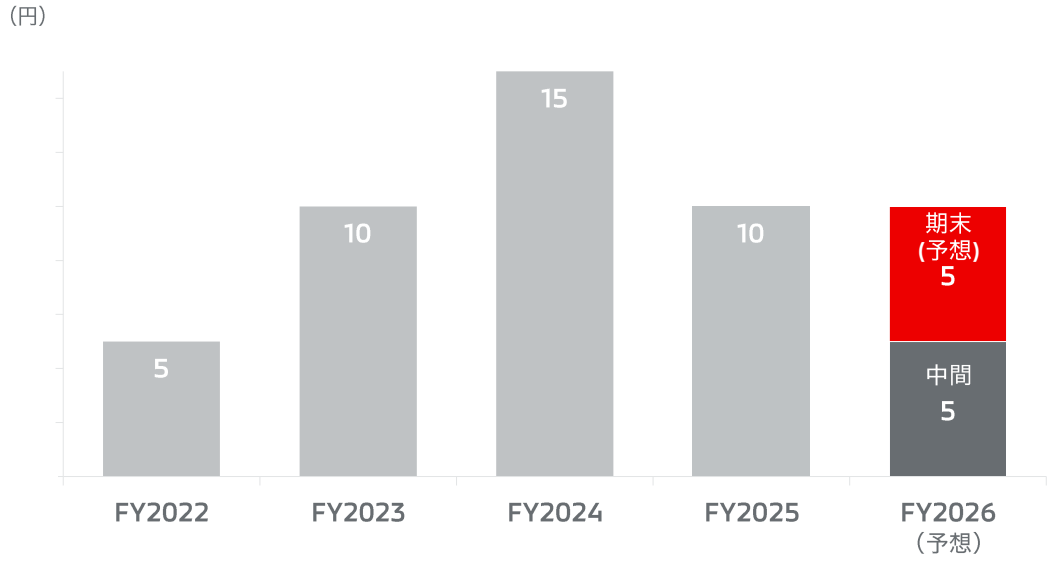
| 設備投資 | 研究開発費 | 減価償却費 |
|---|---|---|
| 1,100億円 | 1,160億円 | 880億円 |
| +29% (YoY) | -1% (YoY) | +7% (YoY) |




28

# 2026年度 株主還元見通し

## 1株当たり配当金: 10円（見通し）




29

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おります。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、金利・為替の変動、関係法令・規則の変更可能性等により、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。

なお、潜在的リスクや不確定要因はこれらに限られるものではありませんので、ご留意ください。また、当社は、将来生じた事象を反映するために、本資料に記載された情報を更新する義務を負っておりません。投資に関する最終的な決定は、投資家の皆様ご自身の責任をもってご判断ください。本資料に記載されている情報に基づき投資された結果、何らかの損害が発生した場合でも、当社は責任を負いかねますので、ご了承ください。



30