

日产汽车亏损100多亿，裁员2万，把总部都卖了，日产它怎么了？

来源：谢宜恩 发布时间：2025-11-20 17:50:09

11月6号那天，日产汽车把横滨的总部办公楼卖哒，搞的是卖完再租回来的路子，这消息一出来，全球汽车圈都盯到看。这种“卖楼换钱救命”的搞法，刚好跟它2025财年上半年的财报对上——净亏2219亿日元（人民币大概100多亿），去年同期还赚哒192亿日元，这跌幅简直是从坡上滚下来一样，也是五年来头一回上半年就亏成这样。还裁员2万人，关掉7家工厂，把产能压缩到250万辆，昔日日系三杰是如何一步步走到今天的？本期我们就一起来聊聊这个话题，个人观点，不喜勿喷！

一、内部乱糟糟+战略晃悠悠，坑是自己挖的

日产落到这步田地，不是一天两天搞出来的，是内部管理乱糟糟，加上外面行业变天，两坨事儿凑到一起才这样的。最显眼的就是管理层一直不稳定，导致战略上东一榔头西一棒子。自从戈恩那事儿闹出来之后，日产内部就没安生过，管事儿的换了一茬又一茬，做个决定磨磨蹭蹭。戈恩在的时候搞“铺摊子扩张”，留下的产能过剩问题还没解决，后面的管理层又在搞电动车还是继续搞燃油车之间摇摆不定——电动车方面，以前Leaf聆风攒下的好底子没接住，燃油车往混动升级的好时候也错过了。这种没个准主意的搞法，直接反映在车子上：到2025年，日产在咱们中国就只推了2款纯电动车，定价还死贵，根本卖不动；混动方面更不用提，跟丰田THS、本田i-MMD比起来，差得远，没人认。

二、新能源跟不上趟，全球市场打不赢了

新能源转型跟不上趟，让它在全球市场上越打越输。其实日产是最早搞量产电动车的车企之一，以前靠Leaf聆风这款电动车，在全球卖得最好，拿过销冠的。可后来舍不得砸钱搞研发，电池容量、智能驾驶这些核心技术慢慢就落后哒。再看人家对手：特斯拉自己搞全套技术，智能座舱、自动驾驶搞得风生水起，一下就起来了；咱们中国的车企更厉害，又便宜又智能，一套组合拳就把市场抢了不少。有数据摆在那儿：日产全球销量从2021年的460万辆掉到2024年的335万辆，少卖哒27.2%；中国市场更惨，2024年只卖了69.6万辆，比去年少了12.2%，以前“日系三杰”的风光早就没影哒。



三、成本高得压不住，还遇外部瞎捣乱

成本太高，加上外面环境捣乱，财务压力就更大了。日产一直有个毛病，固定成本高得吓人，旗下17家工厂大多开工率低得很，可设备折旧、工人工资这些钱一分都不能少。为了改这毛病，重组计划里说要在2026财年前砍掉2500亿日元的固定成本，上半年砍了800亿，但短时间内想不亏还是难。另外，美国调整关税，日产出口的成本一下就涨了不少，财报里说要是不算关税影响，其实能不赚不亏；再加上电池原材料价格忽高忽低、全球芯片不够用这些全行业的难题，成本根本压不下来，真是屋漏偏逢连夜雨。



四、手里还有本钱！中国市场是翻盘关键

不过话说回来，日产手里还是有能翻盘的本钱。现在它手里有2.2万亿日元的现金和等价物，加上2.3万亿日元没动过的贷款额度，转型的钱还是够扎实的。卖办公楼的钱会用来升级设备，而且签了20年的回租协议，正常运营肯定没问题。更重要的是，日产把中国市场当成了转型的关键，搞了个“在中国、为中国、卖全球”的策略，给国内的团队更多做主的权力，还把研发时间压缩到24个月，就是为了快点跟上市场节奏。要是能一门心思搞电动车和智能技术，把车子 lineup 优化好，再把成本降下来，这老车企还是有翻本的机会。



日产N7最低售价：11.99万起
图片参数配置询底价
懂车分4.09
懂车实测空间·性能等
车友圈3.2万
车友热议
二手车13.28万起 | 2辆

五、结语

其实日产的难处，就是老车企在行业变天的时候都会碰到的问题——现在电动车、智能车都成了主流，要是战略上犹犹豫豫，内部还窝里斗，以前的优势肯定保不住。它“卖楼救

命”看着是没办法的办法，实际上也是在表明要专心搞转型的态度。对全球汽车行业来说，不能总守着老路子不放，得有稳定的规划，管理要利落，还得一直搞创新，这样才能熬过大风浪重新起来。日产想缓过来肯定要花不少时间，

日产在全球市场怎么样我不知道，但在中国市场想再现风光基本不可能了，朋友们，您觉得呢？

HTML版本：[日产汽车亏损100多亿，裁员2万，把总部都卖了，日产它怎么了？](#)