HONDA

2027 年 3 月期 第 1 四半期 決算　機関投資家・アナリスト向け説明会　質疑応答議事録
日時：2026 年 8 月 5 日　水曜日　17:00-18:00
登壇者：
執行役　最高財務責任者　　川口 正雄
執行職　経理財務統括部長　　高橋 純洋

Q：質問者 A

①

第 1 四半期の決算について、会社としての評価をお聞かせください。為替が上振れ要因となった一方で、下振れ要因もあったと認識していますが、それらを含めた総括をお願いします。

また、今期は EV 関連の一過性費用の計上がない中で、第 1 四半期の利益水準をどのように評価されているのでしょうか。今回の実績を実力値として捉えてよいのかについてもお聞かせください。

加えて、原材料価格について、下期にかけてどのような変化を見込んでいるのか、また、第 1 四半期実績が通期利益計画に与える影響についてもご説明ください。

②

5 月のビジネスアップデートで示された 2029 年 3 月期の営業利益計画 1.4 兆円以上の考え方について、その後の進捗状況を教えてください。第 1 四半期の実績を踏まえ、達成に向けた見通しや認識に変化はありますでしょうか。

A：川口

①

第 1 四半期の営業利益は約 5,300 億円となり、四半期として過去最高の実績となりました。当社としても手応えを感じております。

計画対比では約 1,000 億円の上振れとなりましたが、そのうち為替については、期初時点で保守的な前提を置いていたことから、円安進行によるプラス影響がありました。

一方、原材料価格については、期初計画策定時に 2 月頃の相場をベースとして織り込んでおり、年初の価格上昇や中東情勢の影響も踏まえ、通期では約 3,600 億円のマイナス影響を見込んでいました。しかしながら、第 1 四半期の実績は想定を下回り、計画対比では約 300 億円程度のプラス要因となっています。

実力値かどうかという観点では、四輪事業、とりわけ北米の動向を見極める必要があります。HEV 比率は着実に上昇しており、7 月時点では 17%台と、前年の 14%程度から伸長しています。また、ICE 車についても燃費性能に優れた小型車を中心に販売が好調で、4 月と 5 月の Honda の市場シェアも当初想定を上回る推移となっています。

競合各社の動向にもよりますが、ガソリン価格が高水準で推移する環境下では、現在の好調な販売状況は継続するとみています。もっとも、これらをすべて実力として評価できるかについては、引き続き慎重に見極めていく必要があります。

その中でも、今期第 1 四半期は一過性要因が少なく、インセンティブも抑制できています。在庫日数についても 32 日まで低下しており、健全な水準です。第 1 四半期は通期計画に向けて良いスタートを切ることができたと評価しています。

なお、中東情勢やガソリン価格、原材料価格の動向については、今後 3 ヵ月程度の状況を見極めた上で、第 2 四半期決算のタイミングで改めてご説明したいと考えています。

②

5 月のビジネスアップデートでお示しした営業利益 1.4 兆円の考え方については、前提として関税影響を織り込んでいます。一方で、第 1 四半期は北米生産車に対する関税減免の影響に加え、本来は前期に計上される想定だった項目の一部が期ずれで第 1 四半期に計上されたこともあり、関税影響は当初想定より小さくなっています。

こうした要因を踏まえると、第 1 四半期の利益水準には実力値を上回る部分も含まれており、関税影響だけで見れば、計画に対して約 1,400 億円程度の差があると認識しています。

一方で、ビジネスアップデートでお示しした 1.4 兆円という中長期的な収益力の目線については、現時点で大きな変更はありません。四輪事業の収益性向上に向けた取り組みや、開発効率の向上をはじめとする各種改革については、着実にスタートしており、引き続き地道に推進していきます。

Q：質問者 B

①

四輪事業、とりわけ HEV については引き続き動向を見極めているとのことですが、米国市場においてどのような需要変化を認識されているのでしょうか。新規顧客の流入や競合他社からの乗り換えなど、足元でみられる販売動向に加えて、どのような顧客層に支持されているのかについても教えてください。

②

二輪事業の足元の事業環境についてアップデートをお願いします。第 1 四半期実績を計画比でどのように評価されているのか、また、通期に向けたオポチュニティについても教えてください。

Ａ：川口

①

足元の米国市場では、ガソリン価格の高騰を背景に、大型車から HEV への需要シフトがみられています。また、一部では競合他社からの流入も発生していると認識しています。どのような顧客層を獲得できているのか、またこうした需要変化がどの程度継続性のあるものなのかについては、詳細の分析を現在も進めている段階です。

第 1 四半期は HEV を中心に計画を上回る販売となりましたが、通期見通しは現時点で変更していません。今後、第 2 四半期以降も当初想定どおりの販売を確保でき、現在のガソリン価格環境が継続するようであれば、第 1 四半期で確認できた需要を今後の販売計画に織り込める可能性があると考えています。

②

第 1 四半期の二輪事業は、全体として計画を上回る進捗となりました。

地域別では、インドの需要が当初想定以上に堅調に推移しています。また、営業利益への影響は限定的ではありますが、パキスタンについても好調な状況が続いています。加えて、ベトナムも計画を上回る実績となっており、アジア市場全体としては好調なスタートを切ることができました。

収益面では、価格改定が想定以上に浸透しており、利益の押し上げに寄与しています。こうした販売・価格両面での好調な推移が、第 1 四半期の過去最高益にもつながったと考えています。

一方で、この状況を踏まえて第 2 四半期以降の見通しをどのように見直すかについては、もう少し状況を見極める必要があると考えています。

足元ではガソリン価格の動向が注目されていますが、現時点でアジアの二輪需要に対して大きな影響が出ているとは認識していません。大幅な景気減速がなければ、事業環境は引き続き堅調に推移すると考えています。

ただし、中東情勢をはじめとする不透明要因も残っていることから、現時点では慎重な姿勢を維持し、通期の販売台数見通しについては据え置いています。今後の市場動向を引き続き注視しながら判断していきます。

Q：質問者 C

①

米国四輪事業について、HEV 需要の強さが継続した場合のアップサイドについてお聞かせください。Honda の市場シェアが 10%前後の水準で推移した場合、生産能力や HEV システムの供給能力に余力はあるのでしょうか。また、需要が想定以上に強い場合の対応策について教えてください。

あわせて、競合他社との比較において、Accord や CR-V などで HEV のほか ICE モデルも展開していることが強みの一つと考えていますが、足元の ICE 需要についてどのように認識されているのか、ご説明ください。

②

第 1 四半期の実績は非常に高い水準での着地となりましたが、当初の社内計画と比較してどのような要因が上振れに寄与したのでしょうか。為替や原材料価格以外の要素も含めて、もう少し詳しくご説明ください。

A：川口

①

足元の HEV 需要が継続することは当社にとって非常に喜ばしい状況ですが、仮に需要が想定以上に拡大した場合には、生産シフトの見直しや稼働日の追加などを含め、生産能力を最大限活用しながら対応していくことになると考えています。

社内では需要拡大時に対応可能な生産能力について把握しており、さまざまなシナリオを想定しながら検討を進めています。

現在の市場シェア 10%前後の状況が継続し、さらに上振れするような環境となった場合には、追加的な対応も必要になると認識しています。HEV システムについても、グローバル全体で需給バランスを最適化しながら供給していく考えです。需要拡大によるオポチュニティについては、適切に対応しながら取り込んでいきたいと考えています。

また、ICE モデルについても足元の需要は堅調であると認識しています。米国ではインフレの影響もあり、お客さまの関心は手頃な価格帯の商品に向かう傾向があります。その点では、HEV と比較して価格を抑えられる ICE モデルへの引き合いも引き続き強いと考えています。

②

第 1 四半期の社内計画は営業利益 4,300 億円を前提としていましたが、実績は約 5,300 億円となり、計画比で約 1,000 億円の上振れとなりました。

要因としては、まず為替影響が約 400 億円のプラスとなりました。また、原材料価格についても想定を下回る水準で推移したことから、約 250 億円のプラス影響がありました。

事業面では、中国四輪事業については想定を下回る状況が続いており、持分利益やロイヤリティ収入などにも一定の影響がありました。四輪はこうしたマイナス要因があったものの、北米が好調に推移したことが大きく寄与し、結果として計画を上回る実績となりました。北米における HEV 販売の伸長や良好な販売環境が、上振れの主要因の一つであると認識しています。

Q：質問者 D

①

第 1 四半期と通期計画の関係について教えてください。第 1 四半期は営業利益約 5,300 億円と非常に高い水準で着地しましたが、通期計画との比較で見ると、第 2 四半期以降の利益水準はどのように考えればよいのでしょうか。

また、EV 関連費用や原材料価格の影響も含め、第 2 四半期から第 4 四半期にかけての利益の考え方についてご説明ください。

②

二輪事業について、第 1 四半期の利益水準を単純に年換算すると 9,000 億円前後の水準になります。季節性要因があるのは理解できますが、為替見通し以外は修正されていないので、例えば地域 Mix の変化や EV 比率の上昇など、下期にかけての今後のリスク要因について教えてください。

Ａ：高橋

①

第 1 四半期の営業利益は約 5,300 億円となりましたが、この水準を単純に年間換算すると 2 兆円を超える利益水準となります。一方で、当社としてはそのような前提で考えているわけではありません。

主な要因としては、まず EV 関連損失として通期で約 5,200 億円を織り込んでいますが、第 1 四半期にはその影響が反映されていないことが挙げられます。

また、研究開発費を含む固定費については例年下期に厚く配分される傾向があり、第 1 四半期との比較では大きな差が生じます。

さらに、原材料価格についても通期では約 3,600 億円のマイナス影響を織り込んでいますが、第 1 四半期は想定を下回る水準で推移しており、その差分として約 2,000 億円程度の影響を見ています。加えて、販売台数、関税影響、為替影響なども含めると、6,500 億円の通期計画に近づく見通しです。

Ａ：川口

②

第 1 四半期は非常に好調なスタートとなりましたが、下期に向けてはいくつかの変動要因を織り込んでいます。

まず為替については、今後の相場動向次第では収益に影響を与える可能性があります。一方で、現時点では EV 比率の上昇によって収益性が大きく悪化することは見込んでいません。

地域別では、ベトナム市場の動向を引き続き注視しています。ハノイ周辺で二輪 ICE 車の乗り入れ規制については段階的に適用されており、現時点では週末を中心とした運用にとどまっています。そのため、事業に対して直ちに大きな影響が生じるとは考えていませんが、リスク要因として認識しており、販売台数の前提については慎重に見ています。

また、原材料価格については、第 1 四半期には想定を下回る水準で推移しましたが、価格変動は一定のタイムラグを伴って収益に影響するため、今後第 2 四半期以降に影響が顕在化してくると見ています。

このようなリスク要因はあるものの、現時点では二輪事業の事業環境に大きな変化はなく、引き続き堅調に推移すると見ています。

Q：（②のフォロー）

二輪事業について、ガソリン価格の高騰によって需要が前倒しで発生しており、今後反動減が生じる可能性はあるのでしょうか。また、下期に見込んでいる利益の段差については、主にコスト要因によるものと理解してよいでしょうか

A：川口

当社の主要市場であるアジアにおいては、そのような動きは現時点で大きく確認されていません。

そのため、ガソリン価格の高騰によって二輪需要が前倒しで発生し、その反動減が大きく生じるリスクは限定的と考えています。

また、下期にかけての利益水準の変化については、主に原材料価格をはじめとするコスト要因によるものであり、需要動向の変化を主因として見ているわけではありません。

Q：質問者 E

①

米国市場の需要見通しについてお伺いします。市場シェアについては、今後競合各社の動向によって変化が生じる可能性もあると考えていますが、足元の市場需要をどのように見ていますでしょうか。

また、需要増加への対応として短期的な生産能力の強化についてご説明いただきましたが、CR-Vをはじめとする今後の商品展開も見据え、中長期的な生産能力拡張の考え方についても補足をお願いします。

②

価格改定の考え方について、原材料価格の高騰影響を踏まえた対応を教えてください。四輪事業と二輪事業に分けてご説明をお願いします。

Ａ：川口

①

米国市場については、年間需要を 1,600 万台規模と見ています。インフレに対する懸念は残るものの、足元の需要は堅調に推移しており、現在は前年並みの市場規模を前提としています。今後の市場環境については引き続き注視していく必要がありますが、現時点では比較的底堅い需要が続くと見ています。

生産能力については、短期的には生産体制の見直しなどによって対応していく考えです。当社の北米における生産能力は年間約 170 万台の水準であり、現状では高い稼働率となっています。そのため、今後 CR-V など車種の需要がさらに拡大した場合でも、直ちに大幅な増産を行うことは容易ではありません。

需要増加への対応策としては、休日稼働の活用などを含めて検討していますが、足元では対応余力が限られていることも事実です。どの程度の需要まで対応できるかについては、社内でさまざまなシナリオを検討しており、第 2 四半期決算のタイミングでより具体的にご説明できると考えています。

一方で、中長期的にはビジネスアップデートでもお示ししたとおり、米国事業のさらなる拡大を目指しています。具体的には、現在の HEV 展開に加え、より上位セグメントへの HEV 投入も視野に入れており、その実現に向けては生産能力の拡充が重要な経営課題の一つであると認識しています。

今後の生産体制については、米国市場向けの商品をどの地域で生産することが最適かという観点に加え、関税影響も踏まえながら検討を進めています。米国内での生産拡大も選択肢の一つと考えていますが、現時点で方向性を決定したものはなく、さまざまな選択肢を含めて検討しているところです。

Ａ：高橋

②

価格改定については、第 1 四半期実績において前年比で約 519 億円の増益要因であり、その内訳は四輪事業で約 400 億円、二輪事業で 100 億円強となっています。

通期では、価格改定による効果として約 1,400 億円を織り込んでおり、四輪事業で約 1,000 億円、二輪事業で 300 億円強を見込んでいます。

価格改定については、原材料価格の上昇や関税影響なども考慮していますが、関税については前期と同様、発生した影響を直ちに販売価格へ転嫁する考え方は取っていません。また、原材料価格についても、市場環境や需要動向を十分に見極めながら判断していきます。競合他社の動向も踏まえつつ対応していく考えです。

基本的には、従来どおり年率 1～2%程度の価格改定を実施していく方針に変わりはありません。お客さまの需要動向や市場環境を見極めながら、適切な価格戦略を推進していきます。

Q：質問者 F

①

5 月 14 日の決算発表以降の動きについてお伺いします。特に、広汽集団との合弁契約を 2038 年まで 10 年間延長することで合意したことは、サプライズだったと受け止めています。比較的短い 10 年間という契約期間とした背景や、今回の合意が意味するところについてご説明ください。

また、3 月の電動化戦略の見直しでは、EV 関連損失の影響額として最大 2.5 兆円が示され、そのうち約 1.3 兆円を前期、約 1.2 兆円を今期に計上する想定だったと理解しています。一方、5 月 14 日に公表された今期の業績見通しでは、EV 関連損失として 5,000 億円が織り込まれており、

3 月時点の想定との差額となる約 7,000 億円が見通し上どのように扱われているのかが分かりにくくなっています。

この約 7,000 億円には中国事業に関するリスクが含まれていたのでしょうか。また、今後、追加損失として発生する可能性があるのか、来期以降の業績、キャッシュフローおよび配当への影響も含めて教えてください。

②

これまでの決算では、期初計画に対して上振れた部分を比較的早い段階で業績見通しに反映していた印象があります。一方で今回は、第 1 四半期実績が計画を上回ったにもかかわらず、為替前提の見直しを除き、通期見通しは据え置かれています。

CFO 交代によって業績見通しの考え方が変化したのでしょうか。また、第 1 四半期の上振れを踏まえると、今後の業績にはアップサイド余地もあるように見えますが、その点についてのお考えを教えてください。

Ａ：川口

①

広汽集団との契約更新については、事業戦略や合弁会社の経営のあり方も含め、双方でさまざまな議論を重ねてきました。中国市場を取り巻く環境が大きく変化する中で協議を続けた結果、双方にとって納得できる内容で合意に至ったと考えています。

市場では、契約が更新されないのではないかという見方もあり、そうした情報が販売店にも伝わることで、事業に一定の影響が出ていた面もあったと認識しています。そのような状況も踏まえ、今回、双方が満足できる内容で契約を締結できたことには意味があると考えています。

契約期間については、中国市場において EV が急速に拡大する中、今後の市場環境や四輪事業のあり方についてさまざまな議論を行いました。10 年という期間については、長いとの見方も短いとの見方もあると思いますが、双方の考え方を踏まえた最も合理的な着地点であったと認識しています。

EV 関連損失については、個別案件ごとの内容について申し上げることは差し控えます。ただし、当社としては現在認識しているリスクについて、可能な限り今期中に整理していきたいと考えています。

2027 年 3 月期見通しでは、今回為替前提の変更を反映し、EV 関連損失として 5,200 億円を織り込んでいますが、現時点で認識しているリスクについては来期へ持ち越さず、今期中に処理することを基本的な考え方としています。

そのため、来期に新たな大規模な EV 関連の一過性損失を発生させることは想定していません。

②

第 1 四半期は北米四輪事業を中心に好調なスタートとなりましたが、現時点では事業環境の不確実性も残っていることから、通期見通しについては為替前提の見直しを除き変更していません。

北米四輪については、市場シェアが 10%前後まで上昇しており好調に推移していますが、この水準が年間を通じて継続するかどうかについては慎重に見極める必要があります。競合各社の販売施策や新商品投入などもあるため、現在の状況がそのまま続くことを前提とはしていません。

また、CR-V をはじめとする主力商品についても、モデルライフサイクルが進んでいる中で販売は堅調ですが、「モデル末期であるから販売が落ちる」という単純な構図ではなく、お客さまは商品価値や価格競争力を含めて商品を選択していると認識しています。

一方で、今後の事業環境については、中東情勢やガソリン価格動向など不透明な要素が残っています。これらが現在の水準で推移するのであれば、事業環境は比較的順調に推移すると考えていますが、現時点ではまだ見極めが必要です。

また、中国四輪事業については厳しい状況が継続しています。足元の販売状況は通期計画達成に向けて楽観できる状況ではなく、引き続き注視していく必要があります。

こうしたプラス・マイナス双方の要因を踏まえると、第 1 四半期時点で通期見通しを見直す段階ではないと判断しました。ガイダンスの考え方自体を変更したわけではなく、第 2 四半期までの事業環境や販売動向を確認したうえで、改めて判断したいと考えています。

Q：質問者 G

①

日産さんとの協業の進捗状況について、SDV 戦略など、検討しているプロジェクトの状況について教えてください。

②

今回、通期見通しについては為替前提の見直しのみを反映し、それ以外の前提は変更されませんでした。この点をポジティブに受け止めています。

一方で、5 月のビジネスアップデートでお示しされた 2029 年 3 月期の営業利益 1.4 兆円に向けた収益力改善の進捗について、足元のモメンタムをどのように評価されているのでしょうか。あわせて、中長期的な収益力向上に向けた取り組みの進捗についても教えてください。

Ａ：川口

①

日産さんとは、同社の説明会でもお話があったとおり、SDV 領域を中心に、ソフトウェアやハードウェアの共通化・共同開発についても、協議を継続しています。

こうした議論は経営統合の検討以前から始まっており、SDV をはじめとする次世代技術領域において、両社が協力できる余地は大きいと考えています。

また、バッテリーや生産体制についても意見交換を続けています。当社は北米における EV 計画を見直したものの、グローバルでは引き続き電動化を推進しており、EV の開発・展開を継続しています。その中で、生産能力の活用や相互補完も含め、双方にメリットのある協業の可能性について議論を行っています。

現在の協議は経営統合を前提としたものではなく、事業上の協業として実施しているものです。一方で、両社とも SDV 領域の重要性を強く認識しており、建設的な議論ができていると考えています。

具体的にお示しできる内容はまだ限られていますが、進展があればできるだけ早い段階で皆さまにご報告したいと考えています。

②

ビジネスアップデートでお示しした営業利益 1.4 兆円の考え方については、現時点では 1.4 兆円に向けた方向性に大きな変化はないものの、引き続き事業環境を慎重に見極めていく段階と認識しています。

事業別に見ると、二輪事業については足元で計画を上回る進捗となっています。一方で、ビジネスアップデート策定時点と比較すると、四輪事業については原材料価格をどのように見込むかに加え、北米市場における需要動向や販売モメンタムをもう少し見極める必要があると考えています。

収益力向上に向けては、販売台数の拡大だけに依存するのではなく、まずは事業体質の強化を着実に進めることが重要だと考えています。具体的には、ものづくり効率の向上や標準部品の活用拡大などを通じて変動費の低減に取り組んでいます。

これらの施策は短期間で成果が出るものではありませんが、今後 3 年間をかけて着実に推進していく計画です。社内でも進捗を継続的にモニタリングしながら、高い目標を持って収益力強化に取り組んでいきます。