

HONDA

2025年3月期 第2四半期（中間期）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：2024年11月6日 水曜日 17:00-18:00

登壇者：

取締役 代表執行役副社長 青山 真二

取締役 執行役常務 藤村 英司

執行職 経理財務統括部長 川口 正雄

Q：質問者 A

- ① 第2四半期の実績のところ、社内の計画に対してどうだったか。品質費用と2クォーターとしてはかなり膨らんだ部分もあるかと思うので、一過性費用があるかないか等も含めて少し数字を使って説明していただきたい。
- ② 北米の状況、ICE・HEVの状況と、あとバッテリーEVの状況それぞれ説明いただければと思う。最初の説明の中でバッテリーEVのインセンティブの拡大等というお話もあったので、インセンティブの水準がICE・HEVも含めて、あとはバッテリーEVがどうなっているのかも教えていただきたい。

A：青山

- ① 第2四半期実績社内計画に対しては、まず大きく予定に対してという観点で言うと、第2四半期は、ドルではない通貨の為替影響、これが300億円弱、当初の目論見に対してずれが発生している。これは具体的にはメキシコペソ、あるいはカナダドル、あるいはアルゼンチンペソなど、そういった通貨の影響、これが300億円弱。一方、品質費用を計上しており、これは通期では一過性という捉え方になるものが、この第2四半期においては800億円ほどのマイナス要素になっている。従って、まずこの二つで1,100億円だが、これは通期では基本的には両方ともなくなるという見通しになっている。バッテリーEVのインセンティブ、これは当初予定していたものに対しては膨らんだ状態ということで、この部分でおよそ500億円のマイナスを計上している。さらに中国、アジアにおける台数の減少といったところも含めてマイナス要素があるが、プラスの要素としてはHEV、バッテリーEVではインセンティブ積み増しをしたという事実はあるものの、一方でICE・HEV、これはむしろ抑制をしており、当初の計画よりもプラスになっている。プラスというのはポジティブの方に向かっていくところに加えて、アジア、ブラジルの二輪の好調といったところがポジティブに働いて、おおよそだが、1,500億円ほど当初見通しをしていたものに対してはマイナス要素になっている。ただ内1,100億円弱は、一過性だと捉えている。
- ② 北米のICE・HEVについては、ICE・HEVは好調に推移をしている。今申し上げたように、むしろインセンティブは抑制する方向で動いており、これは通期にも抑制する方向で効いてくるという形。バッテリーEVのインセンティブについては、今期、およそ7万台弱の販売を計画している。その原資としては下期も上期同様に確保しているというような今の状況。

A：藤村

- ① 先ほどあった通り、1,500 億円の計画に対してマイナスしている部分 1,000 億円除いて、450 億円か 500 億円前後。2 クォーターでマイナスしているところがバッテリーEV、中国、タイの台数の減少、そして逆にプラス要素が ICE および二輪ということで、これが今度逆にどう通期で効いてくるのかということになってくる。やはりマイナス要素のバッテリーEV や、中国、アジアの領域に関しては、通期に関しては夏に前回対外発表したときの通期の予定からすると、その二つの悪化予想で 1,500 億円ぐらいはマイナス。ただそこを先ほどあった ICE および二輪のところ、インセンティブの抑制や二輪の好調であるところ、また為替のレートを見直しているので、それで 500 億円ぐらいプラスになるが、およそ 1,500 億円の悪化。中国、アジア、バッテリーEV、この分をその他の領域でカバーしていく。加えて、当然ながらこういう事態なので、全社を挙げて経費のコントロール等々もしてやっていくといったところで、この 2 クォーター、少し皆様からしたらサプライズだったかとは思いますが、通期においては 1 兆 4,200 億円、当初掲げた目標をしっかりとやっていきたいという位置付け。

Q：（①のフォロー）

アメリカのインセンティブは定量的にはいくらぐらいの水準で予想しているか。上期の実績と予想の数字を教えてください。

A：藤村

- ① 上期は 2 クォーターだが、キャッシュベースで 1,800 ドルぐらい。バッテリーEV の方をかなり厚くした。ICE の方を落としながらやれているといった意味合いでいくとそのようなレベル。通期に関しても、平均して 1,900 ドルぐらいのところという位置付け。前々から Acura の方が少し高いということであったが、Honda の方は 1,450 ドル、これはバッテリーEV も含めてだが、そういった位置付けで計画を入れている。

Q：質問者 B

- ① 今回持分利益のその計画修正について、中身の確認をさせていただきたい。250 億円下げられているかと思うが、おそらく一過性的な要素も入っているかと思うので、可能であれば来期を考える上で、一過性的な要素でどういったものが入っているのか、またその金額規模もあわせて紹介いただきたい。
- ② 自社株買いについて考え方を教えていただければと思う。今回 1,000 億円追加で発表いただいたということで、かつ期限が来年の 10 月ぐらいまでという形になっていると思う。今までの自社株買いの直近のペースなどを考えると、もっと早く終わりそうな気がするので、今回の金額規模の決め方、またその期限の決め方にどういうメッセージ、会社の意思決定があるのかを紹介いただきたい。

A：藤村

- ① 差という意味では計画の修正、持分利益のところは 250 億円マイナスさせているが、やはり中国の台数が落ちてきたこと。中国はモデルミックス、インセンティブの工夫など、何とか吸収はしながらやっている。この影響を言ってしまうと会社が分かってしまうが、求償に関しては下期の方に、上期では営業利益にマイナス 800 億円入っているが、求償が一部できるであろうという一過性の要素が国内の関連会社の方にも入っているといったところがある。構成という意味で今、差異の話だが、構成という意味合いで申し上げると、マイナス 550 億円の今回の持分利益、今年の分については一過性と申し上げると、まず中国のところの構造改革は 200 億円ぐらいマイナスが入っている。国内の関連サプライヤーのところでもマイナス 150 億円ほど入っていると言ったところで、350 億円ぐらいは一過性が入って、550 億円と捉えていただきたいと思います。中国は、大体 300 億円ぐらいが実勢のマイナス。実勢ビジネスにおけるマイナスが入っているが、ここは来年以降の今年 120 万台まで能力削減した。来年どこまでかぶりが発生するのかといったところによってまた変わってくる部分ではあるが、固定費削減効果も逆に効いてくる部分が来期以降あるかと考えている。残る部分はお話したが、関連会社の開発関連でのお金がマイナスで入っている部分と、インドネシアの二輪における持分利益の取り込み、約 400 億円がプラスで入っているところを重ね合わせたのマイナス 550 億円。
- ② 自社株買いについて、今回 1,000 億円を足させていただいたのは、今までと違うところからの原資にしてという考え。Honda 株の非保有、保有を金融会社の方々にしていただいたものを、上期のうちに売り出しをかけてクリアしたが、逆に Honda が持っていた方もクリアした。ここで出た政策を元々持っていた政策保有の分についても、今後は随時クリアしていく部分を計画している。そういった政策保有を持っていた部分は、そこによるキャッシュインに関して、売却したキャッシュに関しては、やはり資本効率向上を目指してやっている部分なので、還元するのが筋であろうということで、当然ながら今のキャッシュステータスも考えると、ネットキャッシュ 3.5 兆円というところで、相変わらず多いといったところもある。何より原資に関しては今さっき申し上げた通りのところからきているので、1,000 億円を今回追加としている。期限を 10 月にしているのは、少し長めに取っているといったところで、特段今までのものと理由をつけているわけではない。

Q：（①のフォロー）

中国についてだが、足元の販売状況は非常に厳しい。構造改革に取り組んでいるところだが、今期来期などの視点で、また出てくる可能性についてはどのように理解をすればいいか教えていただきたい。

A : 青山

まだ何も決まったものはないが、足元の状況を踏まえるときっちり固定費を下げていきたい、と考えている。比較的この1年くらいで能力適正化に着手できたが、さらに固定費の削減をやらざるを得ない状況である、と認識している。

Q : 質問者 C

- ① 今年度バッテリーは7万台弱ぐらい販売を計画されているということだったが、これはアメリカに限った話だったのか。大きなインセンティブをつけてここまで台数を売る意味合い、来期以降の規制、その辺のクレジットなども絡んでくると思うので、ここまで台数を頑張って売らなければならない、この意味合いを教えてください。
- ② 二輪車のところを今回も上方修正されて、ずっと好調が続いている状況と思う。改めて主要市場の御社の競争状況、収益環境、この辺のところをアップデートして教えてください。

A : 青山

- ① まず台数は北米に関して。7万台弱の販売は北米でバッテリーEVをやっている。実際には中国あるいは欧州、日本も含めて計画には入っているので、バッテリーEVそのものは全体で言うとおよそ今年、25年の3月期で10万台の販売計画が入っている。そのうちの7万台弱が北米ということで、インセンティブについては北米中心に使っているという状況。特に北米は26年モデルイヤーから本格的なHondaの開発生産をするバッテリーEVが投入されるわけだが、やはり基本的にはそこに向けたモメンタムの形成ということがまずは一時的にはある。ただ一方で、ご指摘のようにモメンタムを作ってどんどんインセンティブを使っているのかというのは当然あって、インセンティブ並びに環境規制対応、規制対応にミートさせるための台数といったようなことも勘案しなければならない。一方でインセンティブをどう抑制するか、さらにはどう規制に対応していくか、そこに加えて、バッテリーEVの台数とクレジットの売買といったところも視野に入れながら、いろいろミックスさせながら展開をしていかなければならないと考えている。ACC1というのが25年モデルイヤーまでだが、26年モデルイヤーからはACC2というのがZEV州。GHG全体では今のところ大丈夫だが、ACC1とACC2に対してはミートするためのボリュームを打っていかうという計画にはなっているが、そこはやはり全体の収益とのバランスを取りながらやっていきたい。
- ② 二輪車が好調というのは、前年に対して言うとマーケット自体が厳しいというのは、織り込み済みだったが、タイがボリューム的には少し落ちているという状況だが、そこを除くと、インドについてはおおよそヒーロー・モトコブ様のナンバー1のシェアを今年は奪取して、Hondaナンバー1でいかうというような計画になっている。そういったところで販売が非常に好調であるということに加えて、ベトナムが当初の想定に対しては、マーケットの戻りが早くきているということ。さらにブラジルで非常に好調な販売が続いていて、少し生産能力が追いつかない状態になっ

ているが、順次段階的に生産能力を上げながら、大きな需要に対してミートさせていく。ベトナム、インド、さらにインドネシアは持分法だが、ベトナム、ブラジル、インドといったところが非常に好調という捉え方をしていただければと思います。

Q：（①のフォロー）

今回の二輪車事業の通期の利益の計画の置き方だが、目いっぱい予算に入れた感じか。どちらかという二輪車事業の上振れできている傾向があると思うので、今回の計画にもまだオポチュニティがあるかどうか、その辺の考えを確認させてほしい。

A：藤村

かなり入れたと思っている。去年並みの率、および去年以上の額を期待しながらやっている、と理解いただければと思う。

Q：質問者 D

- ① 先ほど 500 億円と言ったのは、7-9 月の販売台数 1 万 5,000 台に対してインセンティブ 500 億円だと 2 万台ぐらいになるので大きすぎると思うが、500 億円とは何のことだったのかを確認したい。このインセンティブが今期下期も上期並みで、来期もおそらく台数を伸ばしてインセンティブも少なくとも減らないと考えられるが、そのような考え方でいいのか。それから LGES と合併の電池工場の最初はイニシャル費用が増だと思うが、どういう形で計上されていくのかもあわせて教えてほしい。できればバッテリーEV だけ切り出して、別部門に出していただければ、おそらくイニシャルコストがかかるのは理解しているが、それ以外と実力値が分かるのではないかと思うが、まずバッテリーEV の関連のコストに関して教えてほしい。
- ② 品質コストのところ、先ほど前年比で教えていただいたが、去年も高かったと思う。2 クォーター売上高比で何%ぐらい出していたのか、実力値に戻すときにどれぐらい差し引きすればいいのかを知りたい。

A：青山

- ① インセンティブは計算の通りで、500 億円というのは 1 万 5,000 台のために全て使っているわけではなくて、在庫および在庫に対して引き当てをしているというような位置付け。250 億円ぐらいが実際に使っている部分、引き当てしているのが 250 億円ぐらいという内訳になっている。来期も減らないのかということに関しては、それは先ほどの質問でも申し上げたように、全体の収益のインパクト、インセンティブが与えるインパクト、規制対応ということからくる部分のインパクトとバッテリーEV を拡販していく上でのモメンタムの形成という部分の定性的な要素にはなると思う。やはりバランスをどう取っていくか、これは今のままでいいと思っているわけではないので、このあたりは検討していきたいと思っている状況。アメリカ自体がどんなふう ACC2 自体まだ議論があり、業

界の中で議論もあるので、そういったところも横睨みにしながら検討しなければいけないと思っている。LGES の
イニシャル費用などについては、来年 26 年 3 月期には立ち上がる。

A : 藤村

- ② LGES のところだが、今現在は Honda にとってみれば出資ということ。来期以降の彼らのところで投資に計上
しないような立ち上がりの費用に関しては持分利益になって、最終はマイナスとして入ってくるという位置付け。

A : 川口

- ② 品質費用についてはこの 2 クォーターに、四輪の方で主に大きく 3-4 件ぐらい発生して、既にリコールで対応
しているので、どう内容かご存知だと思う。それに加えて実は二輪でもいくつかリコール案件が出て、それも
合わせてかなり多額の引当金を 2 クォーターに計上した。2 クォーター、3 カ月の売上高比で言うと、大体
2.7%ぐらいに上がっており、当然予算を売上高比の 1.2%で見ているので、元々見ていた予算と比べると、
先ほど青山の方からも申し上げた通り 800 億円ほどマイナスで効いている。しかしながらこれもどちらというのは
言いにくい、特に四輪の品質案件については、お取引先と今後交渉しながら下期にかけて求償をさせていた
だくという前提で、今回予算を積ませていただいているので、全てではないが、四輪で発生したリコール費用の
大半が、営業利益の段階では下期に戻す。このような位置付けで考えているとご理解いただきたい。

Q : (①のフォロー)

大部分は、バッテリーEV のインセンティブオートデータ通りかなと思う。そうだとすると疑問なのは、御社の販売だ
が、結構 GM の兄弟、シスター車種よりも出ているかなという印象だが、どういう評価か。インセンティブはそれほ
ど出してない、GM よりは出してないと思うので、単純に Honda のお客様がバッテリーEV を求めている数が多
いということか。

A : 青山

これはお客様分析みたいなことはきちんとやっていかなければいけないが、ガッツフィーリングになって恐縮だが、や
はりカリフォルニア中心とした西海岸側、やはり中心はそちらだが、元々 Honda のお客様の相対的な数が、西
海岸沿いは多いということが言える。GM さんは GM さんの都合があるが、Honda のお客様のベースがやはり
カリフォルニア、あるいは東海岸もそうだが比率が高いところがあり、やはりそこに求めているお客様が数多く
いるという理解でいる。

Q : 質問者 E

- ① 今回の 1 兆 4,200 億円の収益に対するリスクとオポチュニティ、もう一度整理して説明してほしい。
- ② たくさん議論が出ているこの EV のインセンティブ等々だが、まず可能であればこの 1,900 ドルのインセンティブが EV と、それから HEV と ICE 車。どんなふうにも今、台当たりになっているのか解説していただいた上で、結局 ACC2 に対応するクレジットを買うのと、EV を売っていくのでいくと、どういうコストギャップがあるのかというのを教えていただきたい。0 シリーズが出るまでどうしても仕方がないと思うが、やはりこの EV のインセンティブの増が今回回になっているので、レピュテーションリスクも考えて EV を売って、クレジットは購入しないという考え方もしれないが、解説いただきたい。

A : 青山

- ① ACC2 のクレジットの売買については、非常にまだ悩ましいレベル感。まず ACC2 そのもののフレームワークの議論が継続中であるということ。これはミートしない場合において、1 台当たり 2 万ドルというペナルティということで動いているが、それを今 ACC2 は 26 年モデルからということであるが、25 年モデルまでは ACC1 というフレームワークの中で動いている。ACC1 に対しては、Honda はポジティブで今のところ動いている。ポジティブなので、当然それは 26 年モデル以降にキャリーオーバー、ある一定比率ではできるが、こういった一定比率の比率自体もまだ議論が最終的に定まっていなくてというのが現状。これはある一定のクレジットの価値というものも想定した上で、いろいろ計算はしているものの、フレームワーク自体が動きそうだとところもある。最終的にインセンティブ台数規制、そこにクレジットの売買、この辺りをどう組み合わせるかというのは、いろんなシミュレーションをまだしているという段階なので、正確にお答えできないのが実態。

A : 川口

- ① リスクオポチュニティというお話だが、まずオポチュニティの方でいくと、外部環境で言うと一つは為替だと思っている。ドル円相場についてはもうご承知の通り 153 円、今日の大統領選の影響では読めないが、当面ドル高が推移しそうというところ。今回、前回の見通しから為替の前提を変えて、第 3 クォーター 145 円で、第 4 クォーター 140 円ということで、今一旦置いている。現時点のレベルの円安が続けば、アップサイドは期待できる。一方で第 2 クォーターまでのところで、特に新興国通貨、ブラジルレアル、アルゼンチンなどの南米の通貨やトルコリラ、あるいは逆だが、タイバーツが非常に高いというところで、Honda は結構生産拠点のハブがタイにあるので、そこがマイナスに効いていた影響が 2 クォーターに効いていた。今回直近のそういう新興国通貨のレベルに合わせて一応計画には織り込んだつもりではあるが、このドルが今後どう動くかというところが一つ、大きな意味で言うとオポチュニティというふうに言えると思っている。あと 2 点目はオポチュニティというやはり二輪事業で、ベトナムを中心に非常にマーケットが強いということで、かなり今回予算の方には入れ込んだという話をしたが、やはり二輪事業については台数含めて売価も含めて収益率、またコストダウンも含めて台数とそれから利益率のところ期待できるのではと思っている。一方で、ダウンサイドのところ言うと、北米の経済を含めて、

今後の景気懸念というところ、これは北米含めていろんなところにあるが、その点とやはりアジア含めて非常に中国もだが、厳しい四輪の事業環境にあるので、ここが今後読みにくい。今回ある程度下方修正も入れさせていただいて万全の構えではあるものの、ダウンサイドというところではそこを見ていきたいと考えている。

A : 藤村

② インセンティブ 1,900 ドル。通期 1,900 ドルでおいたが、先ほど申し上げた通り、Honda に関しては 1,450 ドルぐらいで見ている。その Honda の中の 1,450 ドルを ICE と HEV で分けると ICE が 1,100 ドルぐらいと、バッテリーEV はオートデータ等で今足元見ている数字ぐらい、1 万を超えるぐらいという位置付け。

Q : (①のフォロー)

残りは HEV ということで逆算が必要か。

A : 藤村

HEV は、機種で申し上げれば、現在 ACCORD、CIVIC、CR-V ということ。持っていて大体 22-3%ぐらいの HEV 比率に今なっている。その 3 機種で言えば、やはり 50%ぐらいが HEV になってきている。そういった中で、その HEV を持っている機種で言えば、PET よりは半分ぐらいで、HEV のインセンティブが済んでいるという位置付け。