2026 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：2025 年 11 月 7 日　金曜日　17:00-18:00
登壇者：

取締役 代表執行役副社長	貝原　典也
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

半導体供給不足の影響の前提として、今どのようなことが起こっていて、今回織り込まれた北米での 11 万台減は、どのような環境を想定して反映された数字なのか、詳細を解説してください。

②

通期での実力値を確認するため、２クォーターで発生した半導体供給不足の影響や EV 一過性費用などの一過性費用について、具体的な数字を含めて教えてください。

A：貝原

①

ネクスペリア社という半導体の会社について、中国からの輸出規制がかかったことで半導体の供給課題が発生しました。これが起きたのが 10 月上旬のことで、それ以降、供給が滞っております。

具体的な部品名称は申し上げられませんが、コンポーネントに使われており、その半導体が中国から出荷されないということで、10 月 27 日以降、北米の生産稼働に対して制限調整がなされております。

メキシコにつきましては 10 月 28 日から稼働が停止され、カナダ・アメリカにつきましては生産調整として、1 日の生産台数を減らした形での生産が行われている状況です。

供給課題の発生後、サプライヤーさんとの協議も開始し、直接サプライヤーさんのところまで部品を取りに行くだとか、あるいは並行して代替部品を開発するということを行っております。先日、中国での出荷を再開するという情報も流れてきましたので、現時点におきましては、今週以降、徐々に中国からの出荷が開始され、それが迅速に北米に届くことで、11 月 24 日の週に生産が再開できると見込んだ上での見通しが、今回の 11 万台減となります。

A：藤村

②

まず、関税に関しては、２クォーター３ヶ月で約 400 億円出ています。6 ヶ月だと約 1,600 億円ということで、CBU の US コンテント精査に伴う上期分の還付や、減免措置分が 2 クォーターに寄っているので、2 クォーター3 ヶ月の影響が少なくなっております。

EV に関しては、今回 Acura ZDX に対して減損を決定しています。その関連として固定資産の減少等を行っており、これで約 1,000 億円出ております。上期累計では約 2,200 億円ということで、1 クォーターの決算の際には、EV 一過性費用として 2,500 億円を見込んでいると説明しましたが、今回、GM さんの EV に関する損失引当はほとんど終わり、今後は補償について我々の負担分を GM さんと交渉していきます。

その他の一過性費用については、グループ会社の再編費用に約 430 億円と、金融子会社の訴訟および和解金に約 230 億円が 2 クォーターに入っております。

以上、関税影響含めた一過性の費用が、2 クォーター3 ヶ月では約 2,070 億円、上期累計では約 4,500 億円入っています。

また、営業利益段階ではありませんが、2 クォーターの法人税の税率がかなり高く、具体的な国名は控えますが、当局との税務交渉の末、確からしさが見えてきた段階で、会計処理としての引当約 370 億円を 2 クォーターに行いました。

Q：（①のフォロー）

半導体に関して、中国からの出荷がスムーズに進まなかった場合、代替の目処はある程度ついているのでしょうか。仮に出荷の再開時期が延びると、11 万台減産からさらに影響が拡大する可能性はあるのでしょうか。

A：貝原

①　フォロー

代替は進めておりますが、もし再度出荷停止するということになった場合、今のところ、代替が確実ですぐに目処が立っているという状況ではございませんので、生産に対して影響が出る可能性はあると認識しております。

Q：（②のフォロー）

通期の一過性費用の見通しとしては、ここに半導体供給不足の影響を追加し、それ以外は全て織り込み済ということでしょうか。

A：藤村

②　フォロー

EV 一過性費用やグループ再編費用に関しては元々織り込んでいたものです。また、関税に関しては、期初の見通しはグロスで 6,500 億円、そこから 1 クォーターで 4,500 億円、今回 3,850 億円ということで、徐々に精度アップを行っております。

Q：質問者 B

①

前回見通し対比で、半導体供給不足による減産があるならば需給は引き締まるはずで、インセンティブによる費用が増加する理由を教えてください。

②

コロナの時も同様の質問をさせていただきましたが、東日本大震災、アユタヤの洪水など、これまでも災害が起きるたびに、特に御社で早く大きく影響が出ている印象があります。このような過去の経験を踏まえ、今回のサプライチェーンに大きく影響が出てしまう状況をどのように回避しようとしているか、御社の危機管理体制の取り組みについて教えてください。

御社が部品の共通化を進めているがために、その部品に何か問題が発生すると影響が早く大きく出やすいだとか、他社と比べて御社がいつも割を食っているように見えるのはなぜでしょうか。

A：藤村

①

前回見通しとの比較で販売影響の販売奨励金に▲485 億円とありますが、減産決定に関して、10 月 26 日の週以降、どの程度の期間で影響が出るのか、数字が日々変わっていたという状況がございます。半導体供給不足の影響▲1,500 億円は直前で入ってきたものであり、販売奨励金の▲485 億円はその 11 万台減産の影響が出る前の状況と見ていただければと思います。

そのため、影響が出る前の段階では、我々は北米で 168 万台維持を目指しており、上期実績では計画を少しビハインドしていたため、達成のために少しインセンティブを積むとしておりました。8、9 月に使用したインセンティブは計画よりも抑制されていましたが、今後、関税影響で他社もある程度の値上げをするだろうと想定される中、他社との比較の中で、ICE 及び HEV にもう少しインセンティブをつけて台数目標を達成していこうとしていました。

今回、急遽▲1,500 億円の影響を反映したこともあり、これから現地と調整していきますが、11 万台の販売台数減少により、インセンティブは減るだろうと考えています。

A：貝原

②

今回の半導体は、一社手配の部品でした。前回の半導体供給不足の反省を踏まえ、一社手配の場合、基本的には確実な中間在庫を持っていただくということで取り組んでおりましたが、今回は複

数モデルを跨いだ部品の共通化等も行っていた影響で、供給が止まった後に十分な対応ができていなかったことは否めません。

今後の対応として、まず一社手配をできるだけ避けたいということはありますが、コスト競争力や技術の観点を考えた際に、一社手配が発生する可能性はあります。この場合の在庫の持ち方を再度見直し、十分な確実性を持った対応ができるようにしていきます。また、何か一つの部品に対してこうした供給課題が起きた時に、代替部品がどのタイミングで手配できるかという手筈もしっかり考えておく必要があります。今回も勿論、代替の検討は並行してやっておりますが、部品供給の停止期間が延びる場合、代替部品の開発が間に合わないということが起きてはいけないので、どの程度のリードタイムを持って代替部品を調達できるかに関しても、部品ごとに見極めた上で、十分な在庫を持っておくとか、あるいは中間的にバラでもいいから持っておくとか、それなりの対応が必要だと考えています。

Q：（①のフォロー）

CR-V などの HEV の競争力はしっかりしているという理解で合っていますでしょうか。他社が来年、競争力のある車種を出してくると思いますが、エイジングしている CR-V でどこまで太刀打ちできそうか、ご認識を教えてください。

A：藤村

①　フォロー

HEV に関しては、能力的には MAX 値になっています。上期のインセンティブに関しては、1 クォーター、2 クォーター共に、低水準で抑えていますので、ポテンシャルは引き続き強いと理解しています。

Q：質問者 C

①

ベトナムの二輪事業における直近数ヵ月の政策や御社の販売の変化に関して、状況をアップデートしてください。

②

二輪の利益について、今期の上期、下期の段差の見通しを教えてください。今期、上期の二輪は順調でしたが、下期にベトナム側で業績が落ちるとなると、台数見通しを維持していても、ミックスの悪化で利益が落ちるのではないでしょうか。

A：貝原

①

まず、来年の夏以降、ハノイ周辺で二輪 ICE 車の乗り入れ規制をするという報道が出ました。これを受け、新車を買うお客さまによる ICE 車の買い控えが起き、特にこの 8 月、9 月の実績は 10～15%の間で前年同期比マイナスとなりました。そのため、ベトナムの販売台数は通期でも減るだろうと、その台数を約 20 万台反映しております。一方、直近の状況として、規制が本当に実行されるか分からないため、お客さまが戻る形で 10 月は前年とほぼ同等の販売となっており、今後の状況を注視していきます。

また、乗り入れ規制が有効化された場合に備え、今年ベトナムにおいては ICON e:、CUV e:という EV を 2 機種上市しております。この 2 機種だけでは十分ではないということも考えていますので、タイで生産する予定の新 EV モデルを前倒しで立上げ、ベトナム向けに輸出していきます。来年中にはその機種もベトナム現地で生産できるように、当面はこの 3 機種で戦えるという準備をしております。

A：藤村

②

二輪全体の利益に関しては、昨年並みの水準とご認識いただきたいと思います。ベトナムに関しては先ほどご説明したとおり、様々な手立てを講じておりますが、▲20 万台を通期に入れており、また、アジア全体での連結売上台数は上期・下期で各 710 万台という見通しとなっていますので、経費や新興国の為替などの影響もありますが、上期・下期の利益の段差は、主に利益率の高いベトナムの台数減少となります。

Q：（②のフォロー）

今期の下期の実績が来期の利益のベースになると踏まえると、来期の二輪の利益は少し横ばいから減少というイメージでしょうか。EV 機種による販売台数のカバーは期待できず、利益への貢献が小さいことから、現地のバッテリー生産が立ち上がらない限りは増えないと思いますが、いかがでしょうか。

A：藤村

②　フォロー

まず、ベトナムに関しては、シェアの状況に応じて EV を投入していきます。ベトナムは利益の大きなポーションを持っている国であるので、EV が入ることで多少収益性が下がるのは間違いありません。

一方、利益への寄与度では南米が育ってきており、現在は生産能力が足りないくらいの状況であるため、ここ 2,3 年で、今 140 万台超まで能力を戻しており、さらに伸ばしていく予定です。

さらに、インドでは 9 月の GST 減税によって買い控えもありましたが、10 月の販売はかなり戻しており、当然ながらベトナム等とはまだ乖離がありますが、二桁の利益率となっています。

二輪全体としては足元、18%～19%という良すぎているような利益率が出ていますが、各国ボラティリティの激しい中で出しておりますので、ベトナムの台数減を他地域でカバーしつつ、うまくバランスを取っていきます。

Q：質問者 D

①

EV の赤字が今期 6,500 億円という考え方について、何か変化はありますでしょうか。来期の見立てを含め、アップデートをお願いします。

②

関税影響はグロスで▲3,850 億円まで圧縮できていますが、今後の見通しや対策についてアップデートしてください。

A：藤村

①

EV の赤字 6,500 億円というのは、今回も変化はございません。具体的には、約 2,500 億円の一過性と約 4,000 億円の開発費に分けられます。

一過性費用としている GM さん分の損失引当は、補償の負担分を除いてはほとんど終わっており、来期以降 Honda 0 シリーズが出てきますので、粗利の赤字を極小化させつつ、開発費の約 4,000 億円をベースとして、キャッシュをいかにコントロールしていくかが重要になっていきます。

A：貝原

②

基本的な考え方として、この状況がすぐに変化するとは考えておらず、今の状況をニューノーマル的に考えておく必要があって、来期以降も続くという前提でおります。

当初は値上げをある程度していこうと思っておりましたが、現状の北米、特にアメリカの市場において、どちらかというと実際の売価は関税影響が出る前よりも下がっている状況になってきています。各社がインセンティブをかなり増やしているということもあり、実際問題、売価への転嫁が中々難しい状況になっていると認識しています。勿論、我々も年次での価格改定は行っておりますので、その上げ幅はありますが、関税をカバーするというような価格改定は出来ておりません。

したがって、まずこの状況下ではサプライヤーさんの協力等もあって、できる限りのコストダウンをしようと動き始めており、ある程度成果も出てきています。

ただ、抜本的には現地調達率を増やしていく必要があると考えていますので、今後、特に日本から送っているような部品等については、現地調達率を上げる活動を徹底的に行い、できる限りのインパクトを縮小化していきます。

Q：（①のフォロー）

赤字を 4,000 億円まで減らすのは中々簡単な環境でもないのでしょうか。

A：藤村

①　フォロー

マーケットの状況次第ですが、IRA 補助金の終了もあって事業環境は良くなく、我々の EV 工場も満タンでスタートするというわけではないため、P/L とキャッシュを合わせて考え、今現在は 4,000 億円を目安にオペレーションを考えていきます。

Q：質問者 E

アジア市場における四輪事業の現状と見通しについて、販売状況は厳しそうですが、中国・ASEAN それぞれで解説してください。

A：貝原

まず中国の全体市場としては、補助金の減額等により、若干低迷している認識ですが、この状況を踏まえても、相当の生産台数で市場としてはほぼ横ばいで今後推移すると見ています。

2 クォーターでは、我々は約 13%の販売台数減と苦戦が継続している状況で、ICE 車ではかなりの値引きが進んでおり、値引きおよび Value for money という見方をしたとき、競争力がなくなっていると考えています。EV では Ye シリーズを出していますが、価格帯が競合に対して高い位置づけになってしまっており、また、自動運転機能の NoA が搭載されておらず、競争力の弱さの要因の一つと見ています。

今後の対応としては、EV については、他社との差を見極め、Momenta 製の中国最先端の NoA を適用していこうと考えております。元々、この Ye シリーズは 3 段階で考えておりましたが、第 1 弾として現在出ている Ye7 のあと、前回の中国のモーターショーで説明した GT について、このまま競争力がない状態で出すよりも延期をして、企画を練り直し、時間を掛けて競争力を高めてい

きます。ICE については、競争力に欠く中でも、Value for money での価格設定を見極め、EV と同様に Momenta 製の NoA を今後適用していこうと考えています。

体質の観点でいけば、すでに工場については、両方の工場を合わせて 2 ラインの休止と、1 ラインの閉鎖により、事業のスリム化は徐々に図ってきておりますので、体質の更なる改善も含めて収益改善に取り組んでいきます。

続いてアジアについては、まずは全体市場として、インドネシアあるいはマレーシアにおいて、政策の観点では増税等もあり、市場がかなり縮小している状況です。このような中、我々も同様に台数およびシェアを落としています。タイの市場に関しては、ご認識のとおり、中華系メーカーが入ってきており、販売競争が激化しています。インセンティブの使い方が非常に激しく、中華系メーカーだけでなく、日系メーカーとの価格競争も、他社が下げることで厳しくなっている状況です。

これらを踏まえ、アジア全体では 39 万台から 31.5 万台へ通期のグループ販売台数を下方修正しました。

今後、まず当面は新車種の計画がないので、販売施策の強化による下支えが先決ですが、来期に関しては、大幅なマイナーチェンジを想定している機種があるため、これが起爆剤となって販売を上乗せしていきたいと期待しています。

また、今後の考え方として、将来的に市場のニーズが見込めるだろう次世代 HEV システムに資源を投下することで、市場の開拓および収益バランスをしっかり考慮した事業の展開を図っていきます。

A：藤村

中国における合弁会社の利益の状況ですが、二輪と部品アフターサービスの事業も持っていますので、中国事業全体としてはブレークイーブンの位置づけです。

現在の生産台数でいうと 120 万台の能力を持っていますが、今期の販売台数は 61 万台を計画しています。これまで構造改革として、直接要員では 70 万台の生産レベルまで能力の絞り込みが出来ており、ICE の工場に関しては償却も概ね終わっているので、今後は営業や販売面での固定費削減を推進していきます。削減に向けた更なる対応については、パートナーとも検討・議論を着手しているところであり、決まり次第お知らせいたします。