2026年８月４日

各　位

会社名　　トヨタ自動車株式会社
代表者　　取締役社長　　近　　健太
(コード番号　7203 東証プライム・名証プレミア)
お問合せ先　資本関連事業部長　森山　由英
(ＴＥＬ．　０５６５－２８－２１２１)

2027年３月期 第１四半期決算 投資家向け決算説明会　質疑応答（要旨）

当社は、2026年８月４日（火）に「2027年３月期第１四半期決算説明会」を投資家向けに開催しました。本資料は、同説明会において出席者の皆様から寄せられた主なご質問および当社の回答を取りまとめ、公表するものです。なお、本資料の作成にあたっては、内容の理解促進を目的として、一部加筆・修正のうえ要旨を記載しております。

2027年３月期第１四半期決算の決算説明資料を公開しておりますので、以下よりご覧ください。
https://global.toyota/jp/ir/financial-results

日時	2026年８月４日（火）16:00～17:00
形式	オンライン
説明者	経理本部 本部長　　東 崇徳 渉外広報本部 本部長　上田 裕之

質疑応答

Q1. 第１四半期の営業利益の評価を教えてほしい。未実現損益、BEV 開発プロジェクトの見直し、米国関税影響、その中に IEEPA の還付が入っているかなど、特殊要因についても教えてほしい。通期についても、個々の要因について説明してほしい。

A.（東）第１四半期は、色々と環境変化があったが、結果として前年に近い業績を出せたことは、各職場において、中東影響の緩和も含め、様々な取り組みを短いリードタイムでやってもらった成果だと思う。特に中東向けの輸出については、従来年間 50 万台程度ある中で、当初の台数インパクトは△50%の見通しだったが、物流ルートの複線化などの取り組みにより、2026年９月以降のインパクトは△25%に留まる見込み。こうした仕込みについて、１Ｑでしっかり取り組めた。

一方で、我々がコントロールしにくい資材価格の高騰が収益に大きな影響を与えているが、これが後半期にも効いてくる見込み。

未実現損益は、△2,500 億円程度の影響だが、これは連結内に留まっている在庫、船の上にある在庫など、まだ連結外への売上として計上されていない在庫について、連結修正という形で会計処理しているもので、１台当たりの利益×在庫台数で計算している。この分を連結修正という形で営業利益か

ら差し引いている。去年と比べると台当たりの営業利益が為替影響で大きくなっているので、連結修正の額が大きくなっている。

米国関税の影響については、全額ではないが、IEEPA の還付も含めて織り込んでいる。BEV 開発プロジェクトの見直しの影響は、全額１Q決算に織り込んでいる。金額は、諸経費の増減・低減努力のマイナス 1,900 億円の内数になっている。ここから仕入先様と調整が始まってくるということと、どこに転用するかによって実際の影響額が読めないため、一旦全額を引き当て、そこから今後取り崩しというか、この金額をマックスとして、仕入先様にどうお支払いするか話し合いをするので、金額については差し控えたい。

Q2.米国関税の影響は、還付分と普通の関税影響の分、昨年比でどういう影響か。

A.（東）年間で言うと、期初に１兆 3,800 億円の影響を見通していたが、影響額は 700 億円緩和する方向。第１四半期実績の具体的な数字は非公表とさせていただきたい。

SQ. 第１四半期に還付分も入っているという理解でよいか。

A.（東）入っている。

Q3.中国について。今回、生産を 10 万台くらい下方修正しているように見えるが、中国市場の状況をどう評価しているか。2027 年に LE 上海を立ち上げると思う。独資になるので、持分法だった今までと比べて重要性が高まると思うが、今の競争環境の中で戦っていけそうか。

A.（東）足元の乗用車市場は、（前年比）80％くらいになっている。コンベ車は 66％。トヨタは 72％。コンベ車の中ではなんとか戦えていると評価している。一方で市場全体の減少は大きく第１四半期でも影響は出ている。我々としても、コンベ車だけではなくて BEV の競争力を高めていかなければいけない。現地のパートナーとの共同開発も含めてしっかり取り組んでいきたい。通期でいうと、今回連結販売台数は 10 万台引き上げているが、トヨタ・レクサスの小売台数は変えていない。今後の影響は注視しながら、２Q以降で影響度合いを考えていきたい。

A.（上田）LE 上海については、順調に準備が進んでいる。今のところオンゴーイング。早期の立ち上げをして、現地に根付いた製造・販売をしていきたいという方針に特に変更はない。

Q4.3.4 兆円のガイダンスのリスクとオポチュニティを教えてほしい。九州での地震の件、RAV4 立ち上げの遅れがマイナスサイド。中東や米国関税がプラスサイドか。

A.（東）為替の影響については、実績をベースに算出しプラスに影響している。資材価格の高騰、メモリ、アルミ、これらの指標が高くなっているというところが、短期的に影響が出ている。

中東影響については、年間 50～60 万台の中東への輸出台数があるが、喜望峰周りでリードタイムが２倍になるため、当初半分くらい影響を受けると織り込んでいた。新たな港を通じた輸出を続け、物

流ルートを増やす取り組みを行っている。結果として当初50%の輸送能力がずっと続くと想定していたが、2026年９月以降は75%ぐらいまで回復していく方向で見ている。

５月に中東や米国関税の影響を除けば実力値が５兆円と申し上げたが、外部影響があっても、全社活動を行い、自分たちの力で乗り越えていくため、原価低減、設備投資の精査を行い、節約を相当意識しながら執行ミーティングでも議論を進めている。

為替の上下変動を織り込んでも3.4兆円のガイダンスは達成したい。熊本地震の影響については、織り込んでいないが、年間を通じた稼働停止のリスク分でカバーできている。

Q5.市場買い付けを含めた１兆円の自社株買いの発表を行った背景は。ROE20%は北極星のようなモノサシだと理解しているが、短い時間軸でのコミュニケーションがあってもよいと思う。考え方を教えてほしい。

A.（東）株式市場の状況も踏まえながら、しっかりと還元していくという意図で発表を行った。

また、個人株主を含めた投資家の皆様にトヨタの株を持っていただいている。ファンドの他に、年金で資産を持っていただいてる方々も多くいるため、トヨタ株を持っていただいている皆様にしっかり還元をさせていただきたい。

ROE20%について、分母については、政策保有株を数年で相当縮小している。このような政策保有株の見直しにより自社株買い・配当の在り方を考えていく。分子については、まずハイブリッドの能増、また、バリューチェーン収益、ロボティクスにおいて、グループを上げて取り組みを進めたい。

Q6.2027年3月期通期の資材費と価格のバランスについて。通期見通しで資材費を増額しているが、これに対応する価格戦略がどうなるのか。年間では4,000億円強の価格改定が織り込まれていたと思うが、米国系のOEMは、米国では（車両価格の）値上げがもっと進むとコメントしている。トヨタはHEVモデルも強く、価格で取り返していく余地があると思うが、受け止めを教えてほしい。

A.（東）資材高騰の影響は、仕入先基盤強化も含め1.3兆円程度だが、半分くらいは価格改定で挽回したいと考えている。一気にお客様に転嫁するわけではないが、タイミングや水準は常に意識しながら対応したい。価格改定の効果は翌年にも効いてくるので、そこも含めて効果を注視して、対応したい。

SQ. 半分程度、価格改定で挽回できるという意味は、１兆３千億円の半分くらい目途はついているということで良いか。

A.（東）仕入先の基盤強化分も入っているので、資材高騰の影響は1.2兆円程度だが、その半分くらいは価格改定で挽回していきたい。

Q7.アジアにおけるビジネス戦略について。東南アジアでは中国メークのBEV攻勢が拡大している。

トヨタもHEV一辺倒というわけにもいかないと思う。足元では、トヨタもASEANでBEVを複数車種投入していると思うが、このあたりの狙いや中国メークとの戦い方について教えてほしい。

A.（東）中国メークからは、相当数の新車投入が続いている。地域というよりも国ごとにしっかり見ないといけない。アジアの中で、トヨタの販売ネットワークは歴史もある。品質と直しやすさ、壊れにくさなど、販売ネットワークを活かして、QDRの優位性をアピールして取り組んでいきたい。

日系メークを中心に、販売店が中国メークに居抜きで変わっている事例もあると聞く。そういう中でも、我々のネットワークを維持して、強みを訴求していきたい。売り方についても、残価設定型などの金融商品も駆使して、他地域でうまくいっているやり方も取り入れるなど、中国メークとの違いをしっかり分析してお客様に訴求していく。我々の強みであるピックアップをしっかり活かしたい。

国ごとに取り組みは違う。一旦買っていただいたお客様も含めて、用品や部品の販売をしたり、T-OPTという第２のブランドを作ったりと、工夫をしている。お客様は一旦離れると戻ってきていただくのに時間がかかるので、お客様の引き留めをどうやるかも含め、アジアでは全方位で取り組んでいるところ。

Q8.アメリカで原油高が起き、ハイブリッドの需要が加速的に伸びている。一方で貴社はキャパシティのボトルネックがあり、せっかく貴社が作った市場であるのに、市場に対して伸び率が他社比大きく負けてしまっている状況。期間損益を考えた際に強い需要がどのようにトヨタの損益の取り込みに寄与しているかを教えてほしい。台数増は見込めない中、価格改定等で有利に戦えるのかなど、強い需要を背景とした今後の戦略について、教えてほしい。

A.（東）アメリカでのトヨタの市場シェアは維持できている。在庫日数は少なく、結果としてインセンティブも競合他社に比べ低い水準、高回転の販売になっている。2027～28年で電池の能増を進めており、需要を取り切る活動を続けていく。

Q9.貴社は累進配当であり、年間１兆円を配当に使っているなかでは、今回の自社株買いはかなり大きな規模を投入するということになるが、自社株買いを選んだ背景は。

A.（東）自社株買い、市場買付について、どうすれば投資家・株主の皆様に還元できるのかについて意見を伺い、自社株買いでの還元、安定的持続的な増配等、色々なニーズを確認している。そのため、皆様に１つの方法だけではなく、組み合わせながら還元したい。しっかり市場と対話し、取り組みを見直しながら考えていきたい。

Q10.説明会で細かく金額言えないことは理解するが、一時要因の金額イメージがつかめない。BEVプロジェクト見直しの費用、米国関税のIEEPAの還付、日野の連結変更の影響など、今回の一時要因が塊としてどのくらいあったのか、教えてほしい。

A.（東）３か月の増減要因でいうと、BEVの影響は、スライド７枚目の諸経費の増減・低減努力の△

1,900 億円の内数として入っている。労務費、減価償却費、研究開発費、その下に経費ほかとして△600 億円の記載があるが、そこに BEV 見直し費用と米国関税分の影響も含まれている。数字が独り歩きをするのを避けたいこともあるので、項目ごとの数字を申し上げられないことについては、ご理解いただきたい。

日野の連結変更の影響については、営業外損益に含まれている。スライド６枚目のとおり、全体で 9,003 億円と開示しているが、内訳は、豊田自動織機株式の売却で大体 6,000 億円ほど。それ以外で言うと、3,000 億円が当社が保有しているドル資産の為替差益。それで 9,000 億円だが、それ以外に、日野がグループ外になったこと、アーチオンの株式の売却が相殺し合っている部分もあるが、ここに含まれている。また、アーチオンが持ち分法の適用になるので、持ち分法投資損益のところにプラスとして織り込まれている。

SQ. 営業利益の諸経費の増減・低減努力の経費ほか△600 億円の中に、諸々含まれていることは理解したが、これら BEV 開発プロジェクトの見直しと IEEPA の還付と日野の連結除外、これら３つを足して一時要因の規模感は、1,000 億円のマイナスがあった程度で、それほど大きな金額ではなかったと理解しておけばよいか？

A.（東）日野の連結離脱の影響については、スライド７枚目のその他のその他△59 億円の中に入っている。繰り返しになるが、諸経費の増減・低減努力の経費ほかのところに米国関税の影響とプロジェクト見直しの影響、その他品質費用や引当関係の費用もここに含まれている。

Q11. 中国は想定より結果が良かったと感じた。中国の利益は輸出がメインだと思うが、トヨタ・レクサスブランドの台数が３割以上落ちている中、その中でも高い利益率を維持しているように見える。為替の要因や、輸出の車両台数以外の利益貢献があるのか。あるいはバリューチェーン収益のような利益貢献があるのかなど、売上が大きく落ちている中でも利益が出ている背景を教えてほしい。

A.（東）持分法の利益はマイナスになっているが、広州トヨタでは、台数減や構成の悪化など、販売面での影響が大きい。一汽トヨタの方も、高収益のモデルの販売が減っている。連結子会社の利益については、日本から輸出しているレクサスブランドなどが入っているが、ES の販売減などの影響を受けている。こういう中でも、中国市場の中で、なんとか競合に打ち勝っていけるような取り組みをやっている。マイナスの影響を軽減できるように取り組みを進めていきたい。

Q12. 自社株買いの１兆円の金額はどのように決めたのか。今後還元戦略がどのように動いていくのかを考えたいという趣旨。

A.（東）足もと、政策保有株式の売却を進めているが、その資金を活かしながら自社株買いで還元したいと考えた。ネット資金量や純資産も積みあがっており、豊田自動織機の TOB に関わる自社株買いを３兆円超行ったが、それでもネット資金量は 11 兆円は維持できる。トヨタ及び仕入先が事業継続できる資金量を維持していく。また、市場にインパクトのある金額感も考慮し、１兆円とした。

Q13.北米生産体制の考え方を教えてほしい。USMCA の見直しなどがまだ残っている中、アメリカでは生産能力を増強、メキシコではタコマが抜ける分がどうなるのかわかっていないというのが今の外部から見えている状況。これまでどういう議論があって、今後どういう生産体制を北米で構築されていくのかについて教えてほしい。

A.（東）現地生産、調達、販売という考え方は大事にしたい。メキシコで生産し、アメリカにお届けする場合、物流コストや関税の影響が大きい。トラックやコンパクト車の生産等、どの車をどこで作るべきかを考え、今回タコマについて発表した。構成を含めた事業インパクトも考慮し、今後も見直していきたい。

それぞれの生産拠点に従業員がいたり、サプライヤーネットワークがあるため、短期的な施策の変更だけでなく、中長期的な影響も見ながら経営判断していきたい。

以　上