

自動車メーカーの決算から読み解く米関税のインパクト

関税コストは1.7兆円、価格転嫁と生産移管に現実味

2025年5月27日

調査部 主任研究員 奥山 要一郎

関税政策の行方は依然不透明、3社が「今期計画未定」

国内自動車メーカーの2025年3月期決算が出揃った。今回、例年以上に注目されたのは26年3月期の各社見通しと“トランプ関税”の織り込み度合いだ。結論から言うと、大手乗用車メーカー7社のうち、日産自動車、スバル、マツダの3社が今期の会社計画を未定とした（日産は営業利益のみ未定）。米国の自動車追加関税¹による想定コストは7社合計で1.74兆円に上るが、関税政策の行方自体に不透明な点が多いため、各社とも具体的な見通しが立てづらかったようだ。関税のインパクトが徐々に明らかになってくる夏以降の状況を見極め、情報のアップデートを待ちたい。

関税コストの算定に苦戦、生産移管を進めるメーカーも

まずは、各社の決算内容や説明会でのコメントなどを元に、現時点での業績見通しや米追加関税への対策・対応をまとめてみる（図表1、2）。

トヨタ自動車は今期、連結販売台数は前年比4.7%増の980万台、売上高は1%増の48.5兆円を見込む。一方、営業利益は20.8%減の3.8兆円になると予想している。関税の影響として暫定的に4・5月分のみで1,800億円の営業利益下押しを織り込んだ。単純に年間換算すると1.08兆円となり、これは営業利益の28.4%に相当する。通期の想定為替レートは1ドル＝145円と、前期実績の153円から8円の円高と設定し、為替変動が7,450億円の営業減益要因と見積もる。米関税については、場当たりのな

図表1 主な自動車メーカーの決算内容

単位: 億円	25年3月期		26年3月期(会社計画)	
	売上高 前年比	営業利益 前年比	売上高 前年比	営業利益 前年比
トヨタ自動車	480,367 +6.5%	47,956 -10.4%	485,000 +1.0%	38,000 -20.8%
ホンダ	216,888 +6.2%	12,135 -12.2%	203,000 -6.4%	5,000 -58.8%
日産自動車	126,332 -0.4%	698 -87.7%	125,000 -1.1%	(未) (未)
スズキ	58,252 +8.7%	6,429 +30.2%	61,000 +4.7%	5,000 -22.2%
スバル	46,858 -0.4%	4,053 -13.4%	(未) (未)	(未) (未)
マツダ	50,189 +4.0%	1,861 -25.7%	(未) (未)	(未) (未)
三菱自動車	27,882 -0.0%	1,388 -27.3%	29,500 +5.8%	1,000 -28.0%

注: 「(未)」は未定

出所: 各社決算発表資料より浜銀総研作成

¹ 米国政府は4月2日（米国東部時間）に自動車に対して25%、5月3日（同）に自動車部品に対して25%の追加関税を発動した。

対応、安易な値上げは行わない方針を示している。

ホンダは今期の営業利益を前年比55.8%減の5,000億円と見込む。減益額として、為替影響で4,520億円（為替レート的前提は1ドル＝135円）、関税影響で6,500億円を織り込んだ。後者の内訳は、四輪完成車で3,000億円、四輪部品・原材料で2,200億円、その他1,300億円とした。同社は、為替・関税の影響を除いた営業利益は1.4兆円（前期同等の営業利益率6.2%が前提）としており、この2項目が利益を大きく下押しする形になる。米関税の対応策としては、日本生産の「シビック」の一部を6～7月頃に米国工場に移管する考えだ。

日産は、米国の関税政策による環境の不確実性を踏まえ、合理的に算定することが困難であるとの理由から今期の営業利益を未定とした。一方で、関税のグロス影響額見込み（軽減対策前）を最大で4,500億円と見積もっている。これは25年3月期の営業利益697億円の約6.5倍に相当する額だ。関税対策では、「ログ」（日本名「エクストレイル」）の一部生産を日本から米国工場に移管するほか、三菱自動車やホンダと北米での協業を模索していく。

マツダも、先行き不透明な経営環境に鑑みて今期の見通しを未定とした。同社は、米国販売台数の26.5%（24年）を占めるメキシコ製車両については米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）に適合する（関税減免）とするが、米国以外からの調達部品に対しては関税の影響があるというにとどめ、具体的な数字は明らかにしなかった。一方、4月単月では90億～100億円の関税影響があったとした。月間100億円として年間換算すると1,200億円になるが、これは25年3月期の営業利益1,861億円の64.5%に当たる。

同じく見通しを未定としたスバルは、追加関税による影響額（部品含む）を最大25億ドル（約3,700億円）規模と見込む。同社は米国販売台数の44.4%を日本から輸入しているが、現地生産比率を高めるべく、今秋にも主力SUV「フォレスター」の米国工場での生産を始める予定だ。

スズキは、米国での四輪車販売からは撤退済みだが、二輪車とマリン事業における関税影響額を400億円とし、事業リスクの一部として計上した。三菱自動車も関税の影響額を400億円と見積もった。同社は米国現地生産を行っていないが、日産の米国工場への投資を通じたSUVの共同生産を検討していく。

図表2 主な自動車メーカーの米追加関税による影響

社名	追加関税によるコスト	対応策など
トヨタ自動車	1,800億円 ※4～5月分のみ	中長期的に現地の顧客に適した商品を現地で開発し、生産する形をとる。関税があるからといって短期的、場当たり的な対応（値上げ）はとらない
ホンダ	6,500億円	日本生産の「シビック」5ドアHEVを6、7月頃に米国に移管。中長期では米国工場の増産なども検討
日産自動車	4,500億円	「ログ」の一部生産を日本から米国に移管。三菱自動車やホンダと北米での協業を模索
スズキ	400億円 ※事業リスクの一部として計上	（米国の四輪販売からは撤退済み。関税影響は二輪車とマリン事業）
スバル	25億ドル （約3,700億円）	主力SUV「フォレスター」の現地生産を今秋、400億円を投じて開始
マツダ	90億～100億円 ※4月単月	米工場で生産する「CX-50」のカナダ向けを米国向けに切り替える
三菱自動車	400億円	日産自動車の米国工場に投資し、SUVの共同生産を検討（現状、米国現地生産は行っていない）

出所：各社決算発表資料、各種報道より浜銀総研作成

トヨタ28.4%・ホンダ68.4%、関税負担額の対営業利益比率

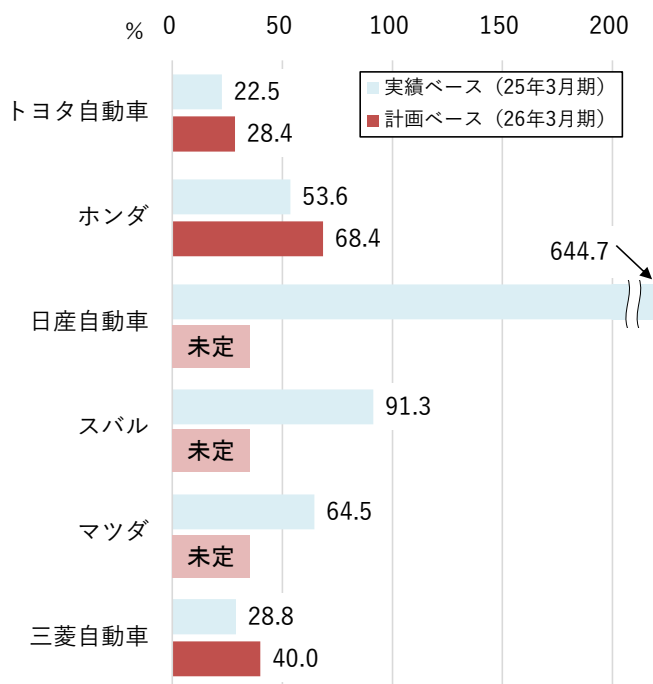
各社試算の関税コストから、「関税負担額/営業利益」比率をまとめてみた（図表3）。

トヨタは、前述のように年間換算した関税負担額（1.08兆円）は営業利益（26年3月期計画ベース）の28.4%に相当する。同社は米国販売のうち約43%を日本などからの輸入に頼るが、中長期的には現地の顧客に適した商品を現地で開発・生産する「地産地消」をさらに進める考えだ。

ホンダは68.4%だが、精査が進めば関税を回避できる部品も出てくるとするほか、関税影響の挽回努力（原価低減や米国への生産移管など）として2,000億円を見込んでいる。今後のアップデートによっては関税負担額が減少する可能性もあるだろう。

日産は、実績ベース（25年3月期）で算出すると644.7%という非常に高い数字となった。販売不振などで分母の営業利益が大きく減少したことにもよるが、今後は関税問題に加えて工場・従業員の削減を含む生産調整や構造改革を控えており、見通しは不透明だ。今期の業績計画を未開示としたスバルとマツダは、実績ベースで計算すると前者は91.3%、後者は64.5%と比較的高い。ホンダと同様、原価低減努力などを通じてここからどれだけ挽回できるかがポイントとなる。

図表3 自動車大手の関税負担額/営業利益の比較



注：トヨタとマツダの関税負担額は各社発表分を年間換算して計算（図表2参照）

出所：各社決算資料より浜銀総研作成

夏場にかけて価格転嫁進むか

今後の焦点は、①日米関税交渉の行方、②販売価格への転嫁の有無、③会社計画のアップデート、などになるだろう。

①については、これまでの交渉経緯を踏まえると、米政権が自動車・自動車部品への追加関税25%を完全撤回するというシナリオは、可能性ゼロとは言わないまでも難易度はかなり高い。米国が4月末に発表した関税軽減措置²の効果も未知数で、現実的には、生産移管に伴う米国生産比

² トランプ米政権が4月29日に発表した関税軽減措置によると、対象は米国内で生産する完成車（国内外の自動車メーカーの米国産車）で、部品を輸入して関税を払い、米国内で車を組み立てた場合に適用される。米国販売の売り上げの15%相当額を関税の「免除枠」として付与し、その枠内で輸入部品にかかる追加関税を免除する。一般的な解釈では、現地生産比率が高いメーカーほど免除枠を多く獲得でき、関税面で有利に働くと考えられる。

AMENDMENTS TO ADJUSTING IMPORTS OF AUTOMOBILES AND AUTOMOBILE PARTS INTO THE UNITED STATES
(<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/04/amendments-to-adjusting-imports-of-automobiles-and-automobile-parts-into-the-united-states/>)

率の引き上げに加え、米・メキシコ・カナダ協定（USMCA）の適用で追加関税対象外とできる部
品を増やしていくくらいしか方策がないと思われる。

②について、各メーカーは明確な方針は示していないものの、一定の含みを持たせている。決
算説明会では、「価格転嫁は他社の動向を見ながら実施タイミングや改定幅、対象モデルなどを考
え、慎重に判断したい」（ホンダ）、「コスト増をどう自社努力で吸収するか、もしくは価格転嫁す
るか、慎重に判断したい」（三菱自動車）という声に加え、「あらゆる考えをテーブルに載せて検
討している」（マツダ）との発言もあった。実際には、米国での在庫消化が一巡すると見られる6
月から7月にかけて各社で値上げの動きが出てきそうだ。

③の会社計画は、関税の影響の見極めが進み、②の価格引き上げによる消費者の反応が分かる
につれて、業績への織り込みがより具体化していくだろう。少々先になるが、8月に公表予定の各
社第1四半期決算の内容に注目していきたい。

執筆者紹介



奥山 要一郎（おくやま よういちろう）
浜銀総合研究所 調査部 主任研究員
自動車・自動車部品産業の調査業務を担当。

浜銀総合研究所では、景気動向に関するレポートなどの発行情報をメールにてお知らせしていま
す。ご関心のある方は、下記のサイトより、「レポート更新情報お知らせメール」（無料）にご登
録ください。

【URL】 https://www.yokohama-ri.co.jp/html/inquiry/inquiry_repo.html?nno=5

本レポートの目的は情報提供であり、売買の勧誘ではありません。本レポートに記載した内
容は、レポート執筆時の情報に基づく浜銀総合研究所・調査部の見解であり、レポート発行
後に予告なく変更することがあります。また、本レポートに記載されている情報は、浜銀総
合研究所・調査部が信頼できると考える情報源に基づいたものですが、その正確性、完全性
を保証するものではありません。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱い
いただきますようお願いいたします。