

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営理念・社是

「人間尊重」と「三つの喜び」を基本理念とし、時間や空間の制約から人々を解放し能力を拡張することで、人や社会を前進させるパワーとなることをめざす。

EV・FCEV販売比
100%

電動二輪車年間販売台
400万台

電動二輪モデル投入数
30機種

交通事故死者半減
50%

2 中長期の経営戦略

1. 四輪事業の電動化

EV市場の拡大スピード鈍化に対応し、強いEVブランドと事業基盤構築に取り組むとともに、ハイブリッド車の商品群を強化する。

3. 充電・利用環境整備

日本・インドネシア・タイ・インドでバッテリーシェアリングサービスを展開。インド全土6,000店舗の販売ネットワークで充電網を拡充。

2. 二輪事業の電動化加速

2024年をグローバル展開元年と位置付け、400万台販売目標に向けて電動二輪車を戦略的に投入。30機種の電動モデルをめざす。

4. パワープロダクツ電動化

eGXシリーズの拡大、ガーデン領域での米国向け電動製品フルラインアップ展開、外部協業による電動化加速。

3 対処すべき課題

① 電動化の市場環境変化への対応

- ・環境規制変化によるEV市場拡大スピード鈍化への柔軟対応
- ・地域ごとの電動化進展の差に対応したリソース配分
- ・インフラ整備や政策の国ごとの違いへの対応

② カーボンニュートラル実現

- ・2040年EV・FCEV販売100%目標に向けた着実な事業基盤構築
- ・二輪事業での2040年代全製品カーボンニュートラル実現
- ・過渡期のハイブリッド車・ICE進化の継続

③ 交通事故ゼロ社会実現

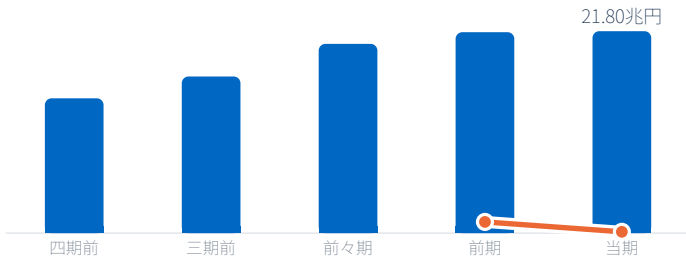
- ・2030年交通事故死者半減（2020年比）
- ・2050年全世界での事故死者ゼロをめざす
- ・新車だけでなく登録済み全車両を対象

面接で使えるポイント

- ・2024年を電動二輪車のグローバル展開元年と位置付け、400万台販売目標に向けた戦略的投入。
- ・インド全土6,000店舗の販売ネットワークを活かしたバッテリーシェアリングサービス展開。
- ・時間や空間の制約から人々を解放する『Transcend』と能力拡張『Augment』という提供価値の実現。

証券コード 7267

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
21.80兆円営業利益率
▲1.9%財務健康度
39点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 64.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
933万円

輸送用機器内 2位/82社

平均年齢
43.9歳

輸送用機器内 23位/83社

平均勤続
21.0年

輸送用機器内 9位/83社

女性管理職
3.6%

輸送用機器内 37位/72社

男性育休
116.8%

輸送用機器内 4位/69社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 工学院レーシングチームが本田技研工業株式会社の公式YouTube

