

看待丰田2025年第三季度（其2026财年第二季度）利润下滑

来源：唐欣仪 发布时间：2025-11-18 08:24:05

这背后是美国关税的巨大冲击、积极的成本控制、强劲的混动销量以及不同区域市场的冷暖不均等多种力量共同作用的结果。

卡罗拉最低售价：7.58万起最高降价：4.10万图片参数配置询底价懂车分3.63懂车实测空间·性能等车友圈69万车友热议二手车0.88万起 | 1253辆

下面这个表格梳理了其核心的财务与运营表现，可以帮你快速了解全貌。

维度 核心表现 关键原因



整体盈利 营收增长8%至12.38万亿日元；营业利润下降28%至8340亿日元 营收增长得益于全球销量提升；利润下滑主要受美国关税等因素影响



净利润 同比增长62% 主要来自投资收益等非经营性因素

区域市场 北美销量增长但利润承压；亚洲（除中国外）销量下滑 北美受高额关税直接冲击；东南亚市场面临来自中国品牌的竞争



应对措施 上调全年利润预期；加速北美供应链本地化 通过成本削减和混动车型的强劲销售部分抵消负面影响

利润下滑的“压力”来自哪里？

表格中提到的利润下滑，主要源于以下几个方面的压力：

- 美国关税的直接冲击：这是导致利润下滑的最主要因素。美国对日本进口汽车征收的关税从最初的2.5%大幅提升至15%，直接增加了丰田在美国市场的销售成本。据报道，仅2026财年上半年，关税就给丰田造成了9000亿日元的负面影响。为了保住市场份额，丰田选择自己承担了大部分新增成本，而没有完全转嫁给消费者，这直接侵蚀了利润。

- 汇率与原材料成本：日元汇率的波动（美元兑日元从153降至146）也对以出口为主的丰田造成了负面影响。同时，钢铁、铝等传统原材料价格的上涨，也推高了生产成本。

- 全球市场的分化：丰田在全球各市场的表现“冰火两重天”。其核心的北美市场虽然销量增长，但利润因关税而受损。而在包括泰国在内的亚洲市场（不包括中国），丰田销量出现下滑，部分原因是中国品牌在当地市场份额的快速扩张，挤压了日系车的空间。

丰田的“韧性”体现在何处？

尽管面临巨大压力，但丰田的表现依然展现了其作为全球汽车巨头的韧性。

- 强大的成本控制能力：丰田通过其著名的“丰田生产方式”（TPS）持续优化流程、降低采购成本，实现了可观的成本节约。这是它能扛住压力、甚至上调全年预期的重要底气。

- 混合动力技术的“压舱石”作用：在全球电动化转型的浪潮中，丰田的混合动力

(HEV) 车型保持了非常强劲的销售势头。尤其是在北美市场，混动车型的畅销为丰田提供了关键的利润支撑。

- 审慎而积极的战略调整：面对关税压力，丰田没有坐以待毙，而是迅速启动北美供应链的本地化战略，通过投资扩建工厂、提升本地零部件采购率，来长期规避关税风险。

面临的挑战与未来展望

展望未来，丰田在应对当前挑战的同时，也面临着长期的转型压力。

- 短期展望：基于在成本控制和混动销售方面的信心，丰田已经上调了2026财年全年的净利润预期至2.93万亿日元。这表明管理层认为当前的利润下滑是可控的，并且最坏的时期可能已经过去。

- 长期隐忧——电动化转型：这是丰田面临的深层挑战。目前，丰田的纯电动车（BEV）业务占比依然极低（全球销量占比不足2%），在技术和产品力上与中国、美国的竞争对手相比存在差距。虽然公司已计划加大投入并推出新的纯电平台，但其在混动领域的巨大成功，某种程度上也拖慢了其向纯电转型的步伐。

总结

卡罗拉最低售价：7.58万起最高降价：4.10万图片参数配置询底价懂车分3.63懂车实测空间·性能等车友圈69万车友热议二手车0.88万起 | 1253辆

总的来说，丰田2025年第三季度-28%的利润数据，更像是一个在外部重压下，凭借深厚内功稳住阵脚的信号。它清晰地揭示了全球贸易摩擦对企业经营的直接伤害，也凸显了丰田自身基本盘的稳固。

未来的关键看点在于，丰田能否在守住混动基本盘的同时，加速其在纯电动领域的突破，以应对全球汽车产业不可逆转的电动化浪潮。

如果你对丰田在电动化方面的具体战略或其在在中国市场的表现有更深入的兴趣，我很乐意提供进一步的分析。

HTML版本： [看待丰田2025年第三季度（其2026财年第二季度）利润下滑](#)