

2023年11月7日

スズキ株式会社

(国内四輪事業)

Q1：国内での値上げは原材料の上昇分をカバーしきれていないのでは？ また、ユーザーの受け止めも含め、今後の値上げ効果についてどのように評価しているか？

A. 基本的には一定の利益率を確保したいということであり、マイナーチェンジやフルモデルチェンジの機会を通じて実施していきたい。法外な利益を稼ぐということではなく、原材料の上昇や従業員の賃上げ等も吸収していく取組みの一環とご理解頂きたい。

なお、当上期のグローバルでの具体的な値上げ効果は、前年同期比で日本+117億円（三国間取引に伴う輸出分も含む）、インド+60億円となっており、一定の効果も得られている。

Q2：軽自動車の市場環境をどうみているか？

A. 日本では自動車市場のみならず全般的に物価上昇が顕著化し、顧客の生活も厳しく車の買い替えにお金が回りにくくなっている。反面、ガソリン価格が上昇する中で、燃費の良い軽自動車を買換え候補に挙がってくる動きもある。

生活に密着した車を提供する中で、商品の品揃えを整えるだけでなく、営業やサービスの現場でもしっかりと対応していく。例えば、ガソリンが高騰する中、車の走らせ方が燃費に良いことを販売店を通じ顧客にしっかりと啓蒙していく取組みも必要。例えば、高速走行で80km/h、100km/h、120km/hでの燃費を比較した場合、80km/hは100km/hに対し22～23%、120km/hに対しては44～45%改善するというデータがある。一般道でも荷物の積載を出来るだけ軽くする、加減速を繰り返さない、タイヤ空気圧の適正化など、車の使い方も訴求していく。こういった活動も軽自動車の販売を伸ばしていく活動につなげていきたい。

(インド四輪事業)

Q3：直近のバックオーダーが25万台まで減少しているが、エントリーカーを含め需要は弱含んでいないか？

A. 今年の祝祭期商戦は今週一杯続く（ディワリは11月12日）が、足元も堅調という報告が来ている。コロナ影響等で減少していた一昨年から回復し、今期の当社販売は二桁増となった。ただ、半導体影響の改善から生産が戻ってきたことで、バックオーダー自体は他社も含めて減少傾向にあり、市場は正常化に向かいつつあると言える。

従って、来期以降は前期、或いは今期のような大きな伸びは期待できないが、引き続き堅調な伸びは期待しており、新車投入も続けシェア拡大を目指す。

小型車の売れ行きが、SUVにシフトする中で減少傾向にあるのは事実だが、環境規制の強化によるコストアップがもともと単価の安い小型車にとって相対的に負担となっている部分もある。今後の新商品を検討していく中でコストダウンを図ると共に、コミュニケーションを通じそうした商品に対する顧客の理解も浸透させていく努力も重要と考えている。

Q4：2Q（7～9月期）の好決算は継続できるか？

2Q（7～9月期）のマルチ・スズキの収益が高すぎたとは考えていないが、市場が一部調整局面に入っているのも事実。ただ、ご承知の通りインドは来年（24年4～5月投票）、総選挙を控えているため、特に来年前半までは政府の経済対策に期待を持てる。

先日、JMSカンファレンスでも説明した通り、インド自動車業界全体としては今後25年間、多少のデコボコはありながらも基本的には右肩上がり成長していくと考えており、それに向けた工場投資も進めていく。実際、2025年春には新工場の稼働も予定しており、そのタイミングで景気も上向くことに期待している。

Q5：他社との競争が激化傾向にあるSUV、小型・中型の需要動向などインドの競争環境は？

A. SUVの競争激化については認識しており、今後の商品計画については開示できないが、新商品を準備中。加えて、如何に全体収益を上げていくかを考慮しながら、商品投入や価格設定、アフターセールスも含めた収益性向上に取り組んでいる。

また、ご指摘の通り全長4m超の中型以上のSUVに人気が集まる傾向にあるが、これから市場が成熟化していく中、顧客の好みにも多様性が出てくると考えているため、大きな車種のみならず、小さな車種の品揃えも考慮していくべきというのが我々の現状分析。

幸い、トヨタとのアライアンスもあるので、特に大きいモデルはトヨタからのOEMという選択肢も含め、今後の商品ラインアップの充実化を図っていきたい。

（マリン事業）

Q6：船外機市場は中・小型が減速しているが、マリン事業の減益はそれらの一時的な生産調整が要因か？ そうした状況は当面続くと見ているのか？

A. 船外機市場は、メインの北米市場に加え、欧州も含めたレジャー市場が落ち込んできている。ただ、中長期で見た場合、アジアでの需要増も含めれば影響は軽微との見方もあるため、引き続き市場動向を注視する。

確かに足元で生産調整はやっているが、来期に向けては今一度、ボートビルダーの在庫状況なども見極め、販売状況全体の把握に努めているところ。そのような情報を踏まえた上で、来期の生産台数も決めて行きたい。

当社の商品群ではマリンが先行して景気の影響を受けるが、二輪も含め、四輪の動向もしっかりと注視し、対応していく。

(電動化関連)

Q7：インドをグローバルなEV展開の戦略拠点とする旨の報道があったが、2030年までの成長戦略におけるEV生産の考え方について、今一度伺いたい。

A. インドでのEV生産立上げを準備中。但し、これがグローバルな生産拠点になるかどうかは別。EV用電池は重いため、輸送も難しい面があり、基本的には地産地消の対応も必要。例えば、軽自動車のEVは日本での生産を前提とすべきだが、はっきりと決めたわけではない。各国でのEV普及状況を見極め、どれだけの需要があるかも判断しながら進めていきたい。

一方、インドについては、JMSでもご紹介した通り、当社としてEVに一本化するという考えはない。牛糞を使ったバイオ燃料の実用化も、今後のカーボンニュートラル対応における有効な選択肢と考えている。適材適所における車の在り方も考えながら、マルチパスウェイの方針で行きたい。

(連結業績関係)

Q8：上方修正の固定費や原材料価格増減の内訳は？

期初段階では年間の固定費増▲800億円はしっかり使い切るのではなかったのか？

A. 原材料価格増減については、貴金属や鋼材、アルミなどは上期で価格が下落傾向にあったが、日本では仕入れ先からの自給材の値上がり影響が昨年度後半あたりから継続的に影響した。一方、インドでは貴金属、鋼材の値下がりにより、上期の連結全体では原材料影響が+35億円の増益要因となった。そうした状況を今一度精査し、通期の原材料影響を期初の▲200億円から▲50億円まで詰めたということ。

また、固定費の増についても、期初想定で通期▲800億円を今回▲700億円に見直したが、これも上期の実績を踏まえ、改めて下期の予算で詰められるところを詰めた結果。

今期は1Q時にも上方修正したことで、結果的に上期トータルとしては期初予想から連結営業利益で合計1,000億円の上方修正となるが、その内訳としては為替影響の+800億円が大きいものの、台数影響+売上構成変化等ではプラマイゼロ、原材料影響+150億円、原価低減▲50億円という構成。今後も四半期ごとに見直すべきところは見直ししながら、しっかりと業績予想を立てていく。

Q9：今回、通期の生産台数見通しが下方修正されたが、これはパキスタンの減産が影響したということか？

A. 通期の生産台数見通しを引き下げた背景として、基本的に昨年来の動きとして、特にインドにおける半導体不足の影響から、一時的にその影響を受けにくい車両の生産を増やし在庫を溜めていた。現状は、半導体不足の解消に伴い半導体を使用した車両の生産が増やせるようになったことで、これまで在庫を溜めていた車両については逆に生産を抑える動きとなっている。

そういった部分も加味した上で、トータルとしての通期の世界生産の台数は抑えながらも、既に意図的に在庫を溜めた車両の販売は可能ということから、そのように生産と販売の台数前提に乖離が出ているとご理解頂きたい。

(株主還元)

Q10：年間配当見通しを期初の「100円以上」から「未定」とした理由は？

グジャラート工場のマルチ・スズキへの譲渡が関係しているのか？

A. ここへきてウクライナ情勢のみならず、パレスチナ情勢も含め世界情勢が不透明になって来た通り、リスク要因の高まりが主因。業績予想上方修正の原動力の一つとなった為替円安についても、今後反転する可能性はあるし、欧米の景気後退や原材料価格の動向、更に世界的な原油高の影響等も考慮する必要がある。

なお、「未定」とした背景に、ご指摘のようなグジャラートとの関係は一切ない。

Q11：「100円以上」の通期配当を維持する前提での「未定」という理解でよいか？

A. そういうご理解で良い。厳しい現状に加え、非常に先が読みづらい環境にあるが、これまで通り「100円以上」の通期配当を目指して取組んでいく姿勢に変化はない。

当社の株主還元は、減配はしないという考え方が基本。株主還元は本当に重要な取組みと考えているので、皆様の期待を裏切らないようにしていきたい。

Q12：株主還元新たに総還元性向という文言が出てきた。

期初に実施した自己株式取得は継続的に実施していくのか？

A. 今回の決算プレゼンテーションでは総還元性向も検討の一部とすると謳わせて頂いた。前期末決算時に発表させて頂いた200億円の自己株式取得については既に終了した。今後も継続的に実施するかについて現状明確に決まった方針はないが、検討は続けていく。

Q13：従来の配当性向約30%から総還元性向で約40%を目指すということか？

A. 総還元性向については、現状で明確な目標値を定めているわけではない。ご指摘の通り、現行中計における最終年次の配当性向目標を30%としている一方で、業界動向を見る限り、他社の平均的なレベルとしての総還元性向40%が目安となっていることも理解している。現状はそうした点を含め、社内での議論を重ねている段階。

以上