

**2018年3月期 第3四半期決算  
アナリスト向け説明会 主な質疑応答内容**

2018年2月5日  
スズキ株式会社

**(国内事業)**

**Q1：新型「スペーシア」、「クロスビー」の受注状況は？ 特に「クロスビー」は、仮に販売が上振れた場合、既に相良工場がフル稼働状態の中で、増産対応は可能か？**

A. 両新型車とも、月次の販売は順調に伸び、良い手ごたえを感じている。当社の国内登録車の販売は、17年の暦年が10万台に乗せたので、次の目標として年間12万台を出来るだけ早期に達成させたい。

相良工場については、人手不足にならないよう円滑な稼働を目指す。

**(インド事業)**

**Q2：先日のマルチスズキ社の決算発表で、御社とのロイヤリティ料率について変更の話があったが、その考え方は？ また、今回の見直しに至った背景は？**

A. 現地における開発体制をはじめ、ロイヤリティ料率を決める上での様々な前提が変化していることを受け、既に生産・販売されている一部の機種も含め、両社間で見直しを進めているところ。まだ正式契約には至っていないが、個別の契約内容についてはご容赦頂きたい。

**Q3：グジャラート工場が交代勤務化した割に台数の伸びが小さく見えるが、現状の生産や在庫の状況は？**

A. グジャラート第1工場は、新工場として最初の立上げとなったため、交代勤務化までに多少時間が掛かったが、順調に推移しており今期の生産は15万台/年を見込む。

12月の生産が前月比で見劣りするのには、設備メンテナンスのためのシャットダウンを入れた影響。また、例年12月はイヤーモデルの切り替えに伴い、工場在庫、市場在庫ともかなり絞り込まれるタイミングにはなる。

**Q4：グジャラート第1工場は、来期にフル稼働で25万台/年とすると、今期比で10万台の増ということになるが、それだと市場の伸びについて行けないのでは？**

A. グジャラート工場は、第2工場に至る50万台体制までは計画通りに進めて行く。第3工場の具体的な稼働時期については未定だが、そう遠くない内にグジャラート全体で75万台体制に持って行く必要があると考える。

市場の伸びについて行けないのではとのことだが、それについては、マネサールやグジャラート第1工場を始めとした既存工場を補強していきたい。

**(アセアン事業)**

**Q5：インドネシアやタイからの輸出を更に伸ばしたいとのことだが、その方策は？**

A. インドネシアとタイについては、まず両国の国情に合った国内向けの車種でしっかりと国内需要を固めて行く。その上で、例えばインドネシアからは周辺のフィリピン向けの完成車、或いはパキスタン向けのノックダウン部品などの輸出を増やすことなどで、アセアン全体の稼働を上げて行く。基本的にインド以西はインドから、その東側はアセアンからの輸出を増やしていく考え。

## (その他)

### Q6：3Q(10-12月期)業績に対する評価は？ 本来、季節的に収益が厳しいはずの3Qで、何がカバー要因になったのか？ また、そこに品質費用等の一過性要因はあるか？

A. 今回の3Q決算への評価としては、インド、欧州、日本を含めて販売が好調になったことや中期計画で掲げてきた世界最適生産の成果がようやく数字になってきたという感じ。ただ、そうはいいながらアセアン事業はまだ太い柱になっていない。二輪事業も黒字に転じつつあるものの、巡航速度に乗るように来期以降も含めて加速していかなければいけない。また、いま業界で言われているCASE対応に向けても、当社は研究開発や設備投資において多くの課題を抱えており中期計画の中で補強していきたい。

また、二輪は10-12月期が不需要期となるため、今期も前期と同様、赤字となっているが、それを国内四輪と日本からの四輪輸出の台数増などでカバーした格好。

一方、この3Qにおける品質関連費用については、4-12月期の累計で見れば対前年比で増益側に寄与し続けているものの、10-12月期の3ヵ月だけで見ると、若干、減益側に作用している。

### Q7：通期計画に対し減価償却費や研究開発費の進捗に遅れがあるがその背景は？ また、都田の新工場を含む設備投資も加えた、それらの今期、或いは来期以降の考え方は？

A. 減価償却費や研究開発費は本来の会社の成長からすれば更に加速すべきものが、そうっていない。CASE対応も含め、そうした遅れのキャッチアップが必要であり、その後のフォローも含め、きちんとした体制づくりに向けたそれら一連の費用については、今後ボリューム的にもスピード的にも増えて行くものをご理解頂きたい。

また、都田の二輪新工場に向けた設備投資については順調に推移しており、減価償却負担は来期以降、発生するが、そもそもこの投資におけるコンセプトは生産性をどれだけ上げられるかにあるので、減価償却負担増についても出来るだけ吸収していきたい。

また、今期の設備投資について、通期計画の2,200億円に対し3Qまでの累計が約1,200億円とかなり進捗に遅れがあるのは事実で、減価償却費の減額につながる可能性がある。

### Q8：通期の会社計画を変更しないことについて、何か4Qに想定しておくべきネガティブファクターはあるか？

A. 今回、通期計画を変更していないのは、足元で為替が若干不透明なこと、更には前述の研究開発費等々の発生が遅れに対し、通期ではまだ大きな遅れに至らないとの社内見通しがあるため。現段階で大きなネガティブ要因を想定しているわけではない。

### Q9：今後の日、印、欧などの主要市場の見通し、及び御社の販売見通しは？

A. 日本は軽自動車市場が回復傾向にあり、全需は180万台あるいは180万台後半まで行くのではないかと。ただ、お客様が価格に敏感なこのジャンルにおいては、今後の税制の動きなどにも注意が必要。

インドは、世界銀行の見通しなどでも引き続き強い経済成長が見込まれており、当社も期待している。グジャラート工場の増強も含め、万全の態勢を整えていきたい。ただ、その一方でインドではEV化政策が早まってきているので、昨年11月に発表した通り、しっかりとEV化対応を進めて行く。

欧州は足元の販売も好調で、今期も2割近く台数が伸びている。一定台数を維持しつつ、今後とも安全や環境基準の新たな動きに対し、アンテナ機能を果たしていきたい。

**Q10：インドの排ガス規制、及び欧州のCO2規制強化など、今後はこれまでの原価低減や値上げ等ではカバーしきれない対応が求められると思うが、御社の考え方は？**

A. 燃費規制やEV化に向けた各国の動きは、この一年で急速に進みつつあると認識している。そういう意味で当社の場合、重要市場であり台数ベースも大きなインドから、EV化に向けては急ごうと考えている。

ただ、インドではインフラ整備などEV化への課題も多く、EV普及には一定の時間もかかると考えている。その整備に関する政府への働きかけも行いつつ、一方で政府の掲げる「Make in India」政策にも合致させるべく、従前からのマイルドハイブリッドを含めた電動化対応について、現地におけるリチウムイオン電池の製造から進めて行く方針。

そのようにインド政府の動向も睨みながら、且つ、インドのお客様にとって手の届き易い価格での環境車の普及も実現させていく。EV化と同時に、既に持つ技術であるハイブリッドを中心とした更なる電動化も加速させることで、日本や欧州における燃費規制にも対応していきたい。

以上