

2019年3月期 第1四半期決算  
アナリスト向け説明会 主な質疑応答内容

2018年8月2日  
スズキ株式会社

(国内事業)

**Q1：好調な新型「ジムニー」の、海外向けも含めた増産対応は？ また、専用生産ラインの新設や専用プラットフォームといった前提も含めた、御社収益へのインパクトは？**

A. 新型「ジムニー」は発表以降、根強い固定ファンの指名買いに加え、新規の女性ユーザーなどからも当社の思っていた以上の受注を頂いている。受注台数については申し上げられないが、お陰様で年間計画（ジムニー 15,000台/年、ジムニー・シエラ 1,200台/年）を上回る水準となっている。これに即応せねばならないということで、現在様々な増産対応について社内で検討を進めているところ。尚、輸出についても、当初の計画通り今秋から順次販売していく。

収益への影響についてはまだはっきりと見積もれていない段階だが、指名買いという状況もあり、ミックス改善に期待している。増産対応も出来るだけコストを掛けず、とにかくお客様をあまりお待たせしないよう検討している。

(インド事業)

**Q2：金利も上昇傾向だが、インドの足元の販売と主要機種のパックオーダーの状況は？**

A. 直近7月単月でのマルチ・スズキの国内卸売台数は、前年同月におけるGST(新税制)導入の影響により伸びが止まったように見えるが、6、7月の2ヵ月を足して2で割ると前年比+17%となり、当面は根強い需要が続くと見ている。

この状況はバックオーダーにも反映されており、「バレーノ」や「ディザイア」、「スイフト」などは一時よりは減って1ヵ月の水準を割っているものの、「ビターラ・ブレッツア」はまだ多く、2ヵ月を超えている状況。

**Q3：インドにおける「500万台体制」について、社内でどのように議論されているか？**

A. インドは、世界銀行も年率7%以上の経済成長を見込み、現状の自動車市場の規模もまだ中国の10分の1程度ということで、構造的に長期の成長を期待できると考える。それを前提に、自動車市場をこれまでの9%成長で想定すると、2030年頃には1,000万台市場となり、そこでも現状の50%シェアを維持したい考えを、当社としてお示しした。それは皆さんへのメッセージでもあり、同時に、むしろ当社として必要な取組みに向けた社内へのメッセージという意味合いも込められている。

そのために必要な生産体制はもちろん、機種数も今の倍は必要だとか、EVを一定数やるにしても残りはハイブリッドやCNGになるため、それに向けた体制作りも必要。更に重要な販売網やサービス網についても、今より桁違いに増やさねばならないなど、その全てを担う人財育成も含め、2030年、或いは更にその先も見据えた上で、そこからバックキャストする手法で、全社的な作業に着手したところ。

**Q4：インドの生産能力は、秋の祝祭シーズン需要に向け増やす施策があるか？ 例えば10の生産実績は約480千台だが、残業などによりこのペースを更に増やせるのか？**

A. グジャラート第2工場は19年1月に稼働開始予定だが、その先の第3工場についても、具体的な時期は未定も、稼働に向け着手しているところ。いずれにしろ、マルチ・スズキの既存工場150万台に加え、グジャラートも既に二勤稼働にある第1工場に対し、第2工場も来夏には二勤稼働にするなど、出来るだけ早期にインド全体で225万台体制に持っていく。現状、既にフル稼働に近い状態なので、マルチ・スズキからも人員確保面での助けを貰いながら、質の高い人財の採用も進めているところ。

## (インド以外のアジア事業)

**Q5：インド以外の、インドネシア、タイ、パキスタンなどの状況、今後の見通しは？ また、インドはこの8月から値上げするようだが、他の地域で値上げが可能な市場は？**

A. インドネシアは為替がルピア安ということで、輸入部品のコストアップから損益的に前年比で厳しい状況。通期でも輸出を含めた四輪台数は減少を見込んでおり、対前年比では減益の見通し。

パキスタンも同様に、通貨安による輸入部品のコストアップを見込んでおり、販売は伸びているものの、現状、通期共に減益基調となっている。タイについても、国内販売は増加しているものの、販売費の増などにより現状、通期共に減益基調を見込む。

この為替環境では、他社でもコスト増に対する価格転嫁の議論は出てくると思うが、例えばインドネシア市場では、当社はあまり強い立場ではないので、なかなか転嫁しにくい面はある。少なくともこの第1四半期においては、まだ為替によるコストアップ分を減益要素として抱え込んだままとなっているので、今後の進展を注視していく。

## (二輪事業)

**Q6：二輪事業が黒字化したが、その継続性に対する手応えは？**

A. 二輪事業は先期から足元まで黒字化したものの、正直、巡航速度、安定軌道に乗ったという手応えはない。まだエンジン、モデル数や開発体制などにも無駄があり、その集約化などを加速させていく必要がある。

インドはスクーターが伸びており、生産能力増強の検討に入っているところ。インドネシアはファイナンス会社を取り込み、営業と一体となった有機的な連携を図っている。いずれにしろ、150 cc以上のスポーツやバックボーンといった、当社らしい商品の需要をしっかりと取り込むことで、きちんと巡航速度にのせていきたい。

## (マリン事業)

**Q7：「DF350A」が好調とのことだが、その生産能力は増やせるのか？**

A. 「DF350A」は大変手応えがあり、世界最大市場である米国でも販売網を拡充し、市場シェアも拡大することができた。

生産体制についても強化を検討中だが、ちょうど従来の豊川工場から湖西工場に移したばかりなので、そこを固めつつ、出来るだけお客様をお待たせしないための検討を進めているところ。

## (その他)

**Q8：今回の1Qは、四輪を中心にかなり高レベルの収益となっているが、地域別にみると何が牽引した形か？**

A. 四輪事業の増益は、インドと日本における売上増やミックス改善が主因。特に日本国内は、「スパーシア」、「クロスビー」の好調により、台数に加えミックスの改善も進む。ミックス改善については、モデルミックスに加え、販売グレードの上級シフトによるものもある。

インドもミックス改善はあるが、こちらは台数増による影響の方が大きい。欧州も若干プラスだが、やはりインドと日本の寄与によるもの。

**Q9：この1Qに利益を押し上げた一過性要因はあるか、また、通期予想を変えていないが、2Q以降に織り込んでいる減益要因はあるか？**

A. この1Qでは、研究開発費や減価償却費は若干少なめだったが、それ以外に特別な一過性要因はない。ただ、年間で見ると、研究開発費は今期、前年比で大きく増える前提であり、それは下期に効いてくる計画。つまり、この1Qの利益水準が続かない要素としては、そうした固定費の増加部分を想定している。

**Q10：品質関連費用は、前年1Qは増益要因だったが、当1Qではどうか？**

A. 前年1Qでは品質関連費用は増益要因と説明させて頂いたが、当1Qはその前年の低水準との比較になるため、減益要因となっている。今回の諸経費の増▲147億円の中では、▲40億円程度とご理解頂きたい。

**Q11：今回のフリーキャッシュフロー▲71億円において、投資活動によるキャッシュフローの中の有価証券取得によるものが約▲310億円と目立つが、その中身は？**

A. インドでの資金運用における長期の有価証券投資の増加によるもの。

**Q12：国内工場の移転案件が幾つかあるが、その業績に与える影響は？**

A. 当1Qでは、マリン事業の工場の豊川から湖西への移管があり、一時的な減価償却費などの負担は発生してくるが、この段階ではまだ大きな影響になっていない。ただ、これから正常稼働に至る過程では、一時的な費用増としての影響も見込まれる。

二輪工場については、当1Qはまだ豊川での生産であり、浜松工場での生産は9月からを予定している。こちらも立上げ段階での諸々の費用増は想定されるものの、従前からご説明している通り、そうした減価償却費等のロスを生産性の改善によりカバーする方向で準備を進めている。

今期中はそうした一時的な立上げ費用等の増加を見込むものの、長期的に見れば、きちんと収益性を維持できるようにしたい。

以上