

2021年8月5日  
スズキ株式会社

**(半導体影響)**

**Q1：通期の半導体リスクを他社よりも厳しめに見ている背景は？ また、影響を四半期毎に割った場合のイメージは？ 下期の挽回は想定しているのか？**

A. 確かに、当社の影響は皆さんが思っていたよりも大きかった。一概には言えないが、これには一部のサプライヤーから、これまで「大丈夫」と言われていたものが「実はダメだった」とされた動きもあったことも背景にある。これに対し、社長をトップとした関係役員で構成する対策会議で、関係先と様々なコンタクトを取りつつ、調整を図っているところだが、なかなか一気に生産に結びつく動きに至っていない。

更に、そうした国内の影響に加え、昨日(8/4)マルチ・スズキ社から適時開示があった通り、グジャラート工場が8月の土曜出勤を3日間(8/7、14、21)停止させるとともに、A、B工場について期間は未定だが、当面は一勤稼働とすることとなった。つまり、半導体影響がインドでも顕在化しつつあるという状況。ルネサスエレクトロニクス社火災の問題は当社も復旧に協力し、ようやく先が見通せる状況となってきたものの、半導体メーカーはルネサスエレクトロニクス社だけではないので、日々、様々な調達先とコンタクトを取り、影響の最少化に努めている。ただ、現時点ではこうした状況が期末まで続くと思込んでいる。

四半期ごとの影響見通しは開示できる数字がないが、この半導体影響は当初の社内予算に対し通期で▲35万台の減産になると見ている。上期での遅れを下期で挽回したい思いはあるものの、足元の情勢を客観的に踏まえると、フル生産可能なモデルへの生産組み換えなど挽回努力を前提としても、こうした減産が少なくとも期末までは続く形で置かざるを得ないと見ている。

また、半導体影響は部品単位でも影響が様々だが、結果的には国内から影響が出始め、その後、輸出モデルを通じ海外へも波及した。当初インドへの影響は少ないと見ていたが、足元出始めたことで、これについても堅めに見る必要がある。

**(半導体影響：インド事業関係)**

**Q2：インドでの1Q(4-6月期)▲8万台の減産は半導体影響とは別と考えるが、今後想定される半導体影響、及び通期のインド販売見通し(前年比+11%)との兼ね合いは？**

A. 1Qのインドの生産は、期初計画447千台に対し▲8万台の減少となったが、これは半導体影響によるものではなく、医療用酸素不足に対応した稼働停止であり、コロナ影響に起因するものをご理解頂きたい。つまり、インドの1Qは半導体影響は殆どなかったが、前述の通りこれから影響を見込まざるを得ない状況。

世界生産の対期初予算比▲35万台の内訳としては、国内が▲25万台、海外はインドを含め▲10万台ということで、基本的に半導体影響とコロナ影響は分けて考えている。

他方、インドの需要は根強い状況が続いており、引き続き17万台の受注残を抱えるとともに、都市部対農村部の販売比率についても、それぞれ6:4ぐらいの数字で推移して

いる。従って、これからも農村部での開拓、需要の掘り起こしはしっかり進めていくということで、マルチ・スズキ社もその体制を整えつつあるところ。

また、7月に入り今年3回目となる値上も実施した。1月に1.3%、2月に1.6%、7月は若干の値上げと見るが、マルチ・スズキ社でも原材料高騰分を全て価格転嫁することは困難と言っており、原材料高騰はともすれば来年末まで続く可能性がある中、需要を妨げずに値上するには限界がある。

需要モメンタム自体は強いので、何とかシェアを落とさずに対応していきたい。足元でシェアダウンがあることは事実なので、SUVのラインナップ強化等もしっかりと進めつつ、半導体不足による供給制約へも当社とマルチ・スズキ社が協力しながら対応していく。しかしながら、更なる問題としてインドでコロナ第3波も懸念されており、リスクとして認識しておく必要がある。

### (電動化関連)

#### Q3：他社からも軽EV投入の動きがあるが、今後の日本のEV市場の考え方、及びそれに対する御社の取組みは？

A. 新中計でも謳われているように、電動化は最優先課題であり、特にEV、PHEV、スズキハイブリッドシステムを焦点に研究開発を加速、中計期間中の2025年迄にやり終えたいと思っている。量産の目途が立ったものから順次投入していくが、特に軽自動車のEVをイメージした場合、やはり消費者に受け入れられる価格が実現できるかどうか問題であり、電池調達コストとの闘いとなる。また、充電インフラを整えて頂くことも課題であり、常々自工会からも政府にお願いしているところ。そうした課題もある中で、当社としては軽EVを乗用のみならず、商用も含めて開発を進めるが、ポイントとしては、とにかくお客様の手に届きやすい価格を如何に実現出来るかにあると考える。

### (その他)

#### Q4：通期の原材料影響▲900億円の考え方は？ 一方でマルチ・スズキ社は連続的な値上げも発表しており、そうしたポジティブファクターとの関連性は？

A. まず、この1Q(4-6月期)における原材料価格の高騰影響▲200億円の内訳として、約半分がロジウムを始めとする貴金属の影響であり、とりわけ今年に入ってから値上がり大きい。その背景にあるのが、昨年からのコロナ影響による鉱山操業の低下や物流停滞を招いたところに、感染拡大に伴い自動車の個人保有への需要も高まったことで市況価格の上昇につながったものと考え。それが足元では、半導体影響から世界的な自動車生産の減少を招いたことで、市況も一旦下がった状況ではあるが、それでも以前と比べて高止まりした状況は続くとの見通しの中、通期▲900億円の影響としている。

一方、前述の通り、値上げで全ての影響を転嫁できるわけではないので、しっかりとコストダウンの取組みにより、市場に安価な製品を提供していきたい。

#### Q5：研究開発費の通期前提1,900億円に対し、1Q進捗がかなり低い、今後これがどう増えていくイメージか？ また、他社との協業等で抑制可能な面はあるのか？

A. 1Q(4-6月)における研究開発費の進捗は、357億円で年間予算の19%。確かに加速した方がよい面もあるが、例年の1Q進捗も概ね20%という状況。中計で年間2,000億

円の研究開発費予算をコミットした以上、期末に向けては拡大させていきたい。それに向け、進捗管理と成果管理もしっかりやっていくが、四輪技術部門の担当役員中心に、社内の月次報告会や経営会議でしっかりと進捗と成果のPDCA管理を強化しているところ。

また、今期の研究開発費予算の内、電動化に関わるものは約4割を占めており、残りの6割は電動化以外のCASE案件、主にコネクティッドや運転支援システムなどを想定しており、こちらも電動化同様、加速して取り組む必要があると考える。いずれにしても、かつてのように研究開発予算を消化しきれず、営業利益の増益要因にしてしまうことのないよう、しっかりとした成果主義に切り替えていく。

**Q6：1Q 営業利益が545億円と高水準だが、何か一時的要因が含まれるのか？ 一方で今回は品質関連費用が減益要因ということだが、それも含めた中身を教えて欲しい。**

A. あくまで前年同期比でいくと、厳しかった昨年1Qの反動もあり、売上構成変化等で+1,082億円となったことが最大の要因。他には為替影響で+125億円、逆にマイナス要因として原材料価格が▲200億円、減価償却費がグジャラートC工場や印電池工場TDSGの稼働開始もあり▲133億円、諸経費については売上増に伴う発送費、営業経費の増により▲302億円となった。

品質関連費用については、当1Qは前年同期比▲82億円の増(減益要因)、売上高比で1.4%となった。前年同期が0.8%、前々同期で2.4%ということで、前年同期比で見れば若干増加した面はある。中計でも課題として掲げた通り、品質対応の強化に取り組む。因みに、通期見通しの中の諸経費影響はゼロで見ているが、この品質対応によりお客様の立場になって品質維持に努めることで、不具合発生未然防止や早期発見、流出防止といった措置を講じることにより、費用発生を順次減らしていく。

一方、既に当1Q(4-6月)の諸経費影響が▲302億円となっている。そこには前年同期比での大幅な売上増に伴い発送費等が増えたこと、及び前述の品質費用の増などが含まれるが、通期では前述の品質課題への取り組み効果や、引き続き非常時ということで経費削減活動も継続的に進めることなども織り込み、諸経費影響はゼロとした。

以 上