

2015年3月期決算 アナリスト向け説明会 主な質疑応答内容

2015年5月11日
スズキ株式会社

(国内四輪)

Q1：15年3月期は暦年の軽販売で「シェア1位」を獲得したものの、1-3月で失速したように見える。一方で4月はまた攻めている印象だが、今後の競争に対する考え方は？

A. 昨年は8月頃から「ハスラー」のヒットで勢いづき、そこから頑張って暦年でのトップを取った。1-3月は大きく落ち込んだが、正直言って目標としていた「連結売上高3兆円」達成の目処が1月頃に立ったため、無理をしなかった面もある。年度では8千台負けたものの、逆に4月には8千台抜いた。競争はずっと続くので、時間的な“区切り”で「勝った、負けた」ではなく、常にトップを争う姿勢が重要。『万年2位』では、いずれ『3位』に落ちてしまう。

8年間、2位に甘んじてきたが、ただ、そうした中で計り知れない経営上のプラスもあった。一つはディーラーの収益性が著しく改善したこと、もう一つは、200～300坪の小規模拠点を、700～1,000坪の大規模拠点に買い替え、全国展開を進められたこと。

しかしながら、やはり『万年2位』が定住場所になってはいけないので、昨年は8月からトップを取りに行き、社内で「常にトップに食い込んで行くんだ」という積極性を持てるようになったことも、プラスと考えている。

Q2：この先の中期的な軽自動車需要に対するイメージは？

A. 2社で競争している間は予想も立てられたが、いまや大手も含め各社の軽販売比率が大きく増えてきた状況。競争激化から、中期的な全需見通しも立てにくくなっている。

ただ、「ハスラー」や燃費の良い「アルト」のような商品を出せば安定的に売れるという状況もあるので、そうした競争の中でもこれまでの様にコツコツと“隙間商品”を投入していきながら、計画台数を達成していきたい。

(インド四輪)

Q3：グジャラート工場は、マルチの販売が停滞したことで、スズキとの投資の役割分担をするということだと思うが、足元のマルチの業績が上向く中、その考え方に変化は？

A. インドは13億人という人口母体の中で、車のユーザー層も多岐に渡り、新車投入していけばそのどこかの「層」にあたり、新規需要を得られるという、ある意味で非常に楽な状況。そういう点で、これからもスズキが工場投資を手助けし、生産効率を上げていきたい考え。マルチは販売拠点拡充に注力するわけだが、30年後、50年後の将来、インドの販売網が日本と同様になっていくことを考えると、まだまだ日本に比べ拠点数が少ない状況。これからもマルチが販売網拡充に徹していかなければ、販売が後手に回ってしまう。都市近郊の地価も上昇しており、今後はマルチが「土地・建物」を提供する「直営化」も含めた対応が必要となる。

(アセアン四輪)

Q4 : 16年3月期における、アジアの「インド」以外の生産台数の伸びをどう考えるか？

A. 15年3月期は、「タイ」と「インドネシア」の生産台数が極端に落ち込んだ。今後、これらの拠点にニューモデルを投入することで、挽回を図っていく計画。

(欧州四輪)

Q5 : 16年3月期における欧州生産の伸びが2万台となっており、新型「ビターラ」の計画台数を考慮すると既存機種が大きく減る前提となってしまうが？

A. 旧来の「SX4」や「スプラッシュ」が生産を終了、今後は新型の「SX4 Sクロス」や「ビターラ」に切り替わっていく。因みにこれらの新モデルは欧州域内のみならず、日本を含め様々なところに輸出していく考え。

(その他)

Q6 : 15年3月期における「諸経費の増：▲236億円」の内訳は？また、その中での期末に出たリコールの関連費用の数字は？

A. リコールについては、15年3月期で大雑把な引当を取らせて頂いた。具体的な数字については、今後、変動の可能性もあるのでご容赦願いたい。この他に、海外での販売促進費を増額した影響もあり、「諸経費の増」の要因は主にこの2点。また、これらは16年3月期には減る前提。

Q7 : 15年3月期までの「中期経営目標」は、売上高、経常利益率共に達成も、計画台数は未達で為替に助けられた格好。その「旧中計」の総括と、「新中計」への課題は？

A. 『中期経営目標』で掲げた二輪の「450万台」という計画は、完全に放棄している。二輪事業の優先課題は「赤字解消」にあり、それに向けて努力し、14年3月期は黒字転換したものの、15年3月期は再び7億円の赤字となった。四輪事業は、インドは伸びているものの、タイとインドネシアが対計画で大幅に下回った。両拠点は、それに加え新工場投資に対する償却負担増の問題もある。

『新中計』では、二輪はまず台数よりも安定的な「赤字解消」を目指し、四輪はタイ、インドネシアの建て直しに掛かっているが、適切な時期になるべく早く発表したい。

Q8 : 配当を増やしたが、これまでの考え方に変化があったのか？

A. 時代の流れから、旧来のスズキ固有の主張が通らなくなって来たと認識。

今後は、(公表利益を前提として)連結配当性向で15%以上を目処とする“努力目標”を設定した。但し、配当資金は単独から出るため単独の健全性も重要だし、連結・単独が遊離しない経営にも努めていくことも必要。

以上