

**2017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**

2016年8月3日  
スズキ株式会社

**(国内四輪)**

**Q1：燃費不正問題の影響から、一部報道で新車開発の遅れを指摘されているが？ また、国交省による検証結果はいつ頃出るのか？**

A. まず、この問題に関しご心配をおかけし、大変申し訳なく思っている。ただ、ご存知の通り既に国交省より出されている『自動車の型式指定審査におけるメーカーの不正を防止するためのタスクフォース 中間とりまとめ概要』報告書の中で、会社へのチェックをより厳しくする旨が示されている。これを受け、当社の今後の新規型式申請が当初の予定よりも遅れる可能性があるが、一方で開発効率の向上や既存車種への販売努力など、当社の側で出来ることは頑張っていかなければならない。

この機会に色々なところをチェック、反省し、6月に打ち出した様々な再発防止策を確実に、速やかに実施し、国交省にも報告していきたい。

尚、国交省による走行抵抗の検証が始まっているが、我々の側からその内容や検証結果の判明時期などについては申し上げられないので、ご容赦願いたい。

**Q2：軽市場は足元も弱いようだが、競合他社の販売再開もある中で、価格や顧客動向に動きはあるか？ 一方、登録車は台数連動ではなくしっかりと台当たり利益を確保できているか？**

A. 確かに4～6月の販売は厳しい。問題を受けて6月にはご来店されるお客様のディーラー来店数には一時的な減少が見られたものの、7月に入るとほぼ、従来水準に戻りつつある。一方、5月の決算説明会の時にも、「1台1台大切に売る」、「お行儀の悪い売り方はやめる」と言った通り昨年の秋ぐらいから丁寧な販売に取り組んでいること、更には2年前の軽自動車税の増税以降、ずっと台数が上がってこない背景として、それ以前の需要の先食いなどもあったと考えられること。そうした影響が複合的に重なり合い、こうした需要低迷につながっているものと思われる。

ただ、そうした状況にあっても、今年度計画の軽自動車55万台、登録車10万台は看板として掲げていきたい。「1台1台を丁寧に売ること」やお客様へのサービス、店舗作りとか一生懸命汗をかいていかななくてはいけないと考えている。

登録車については店舗作りとか展示の仕方など一層工夫を加えて、伸びてきた登録車がこの調子で何とか10万台を達成できるよう努力していく。ご指摘の通り台あたり利益も確保していきたい。

**(インド四輪)**

**Q3：インドで発売された小型商用車の目標台数、及びどのような販売網で扱うのか？**

A. インドで小型商用車を投入したが、まだあくまでも「小さく生んだ」ところ。輸出は既に5月から開始しており、台数よりも仕向地を少しずつ増やしていきたい。

インド国内では、商用車市場は70万台、その内、小型は約半分といわれるが、取り敢えずのターゲットとして、将来的にその1割程度は頑張っ取りに行きたいという考えは、現法社長も示しているところ。

**Q4：インドで「G S T (物品サービス税)」が導入される見通しだが、御社販売への影響は？**

A. 我々もこのG S Tの早期成立には大きな期待を寄せている。インドでは国税と州税等の課目が複雑に入り組み、州をまたいだ取引には余計な税金が掛かるなど非常に効率が悪い。これを1本化するのがG S Tであり、販売面にもポジティブに効いてくることは間違いないと考える。ここに来て、ようやく成立の目処がつきそうだと我々も報道ベースで聞いており、非常に強く期待している。

**Q5：直近の為替の動きで、インド事業における円建てコストが膨らんでいると思うが、値上げなどの考えはあるか？**

A. 当第1四半期で、インド・ルピーの影響は▲81億円となっているが、この中には現地在建で取引している部分のコストアップと、換算影響が含まれる。但し当社インド事業の場合、かなり部品の現調化が進んでいるため、部品のコストアップというよりもロイヤリティ支払いが現地側で膨らむ影響が大きい。これをどこまで吸収しながらやっていくかだが、このまま「円高・ルピー安」が続いた場合、価格に反映させるかどうかは今後の状況次第。

ただ、現段階では、先日発表されたマルチ・スズキ社の現地通貨ベースでの決算が「増収・増益」ということで、円高分のロスを台数増などで吸収できている。

**(アジア事業)**

**Q6：アジアセグメントが大きく減益となっているが、インドやパキスタン、インドネシアなど国別の動きはどうなっているのか？**

A. アジア事業は▲55億円の大幅減益となったものの、この中でアジア地域に絞った為替影響が▲103億円となるため、これを除けば実質的には増益となる。従って、インドのマルチ・スズキ社が売上増、ミックス改善から現地通貨ベースでは「増収・増益」なものが、円貨換算ベースでは「減収・減益」となっている。

加えて、減益となっているのがパキスタンで、昨年までのタクシー特需が終了し、タクシー以外の台数は増えているものの全体では数量減となり「減収・減益」。インドネシアも台数が増えず、厳しい状況が続く。

また、このアジアの中の二輪事業は、昨年も赤字だったものの当第1四半期では改善し、金額的には大きくないが赤字額が縮小している。

**Q7：イランのホドロ社とのビジネスにおいて、どこからKD部品を出荷するか等も含め、どの程度の規模が期待できるか？**

A. イランの自動車最大手であるホドロ社とは、当社は2005年頃から「グランド・ビターラ」の現地生産のためのライセンス契約や、KD供給契約、CBU代理店契約などを締結していたが、その後、制裁が強化され一時的に中断。2015年頃から段階的に制裁が解除され、KD供給の再開も可能となった。

今期、4～6月で360台のKDを輸出しているが、輸入決済用の外貨に制約があったり、また、不安定な国際情勢の問題などもあり、今後とも安定需要が見込めるかどうかは注視していく必要がある。ただ、イラン自体は年間100万台程度の成長が見込める比較的大きな市場であり、今後とも日本国内を始め関係各国の法令もしっかりと遵守しつつ、「グランド・ビターラ」のKD輸出を続けていきたい。

## (二輪事業)

**Q8：二輪事業が大幅台数減にもかかわらず赤字縮小ということで、何が起きているのか定量的、定性的に説明して欲しい。**

A. 二輪事業再建の取組みの中で、諸経費をはじめ削減できるものはしっかりと削減しており、今回、諸経費の減で7億程度の増益要因、研究開発費の減についても、四輪のみならず二輪でも効いている。

また、インドで昨年より投入した150ccのバックボーンや、欧米における大型車の丁寧な販売等により、当第1四半期では為替によるマイナス影響があったものの、二輪事業で20億円の利益改善となった。

## (その他)

**Q9：第1四半期決算業績の進捗評価は？ 高水準だが持続可能なものか？**

A. 今回、「減収・減益」の通期予想は変えていないが、まだ第1四半期ということもご理解頂きたい。当第1四半期決算はこの様な増益の結果となったが、為替の変動影響も大きく、まだ今後の動向で読み切れていない部分もあるので、年度の後半にかけては少し堅めに見ておく必要があると考える。従って、この第1四半期の数字を見て、通期をこの4倍というふうにはいかないと考える。

**Q10：研究開発費の短期的、中期的な考え方は？ 当第1四半期に関しては、進捗度合が低いようだが？**

A. 当社の場合、開発費の中では次期モデルの開発費用の構成割合が比較的大きい。従って、モデルの開発計画や試作のタイミング等により、年間でも四半期毎に波がある。昨年度の場合、各四半期で300億円を超える推移となったが、今年度は、当第1四半期が276億円だったのに対し、むしろ後半に向け開発費が増える計画であり、開発に遅れが出ているから減っているというわけではない。

それから、中期計画の中で今期の研究開発費が1,400億円に対し、5年目の計画が2,000億円ということだが、いわゆる新技術の開発なども含め、これから順次増えていく計画となっている。

**Q11：当第1四半期の営業利益増減要因の中で、売上・構成変化等の増益寄与がかなり大きい理由を、端的に教えて欲しい。**

A. 売上・構成変化等が増益要因として大きいのが、これは日本と欧州、アジアが主因。アジアは、インドにおける上級モデル好調による台数増とミックス改善、欧州では昨年来、「ビターラ」の好調が続くが、昨年がまだ立ち上げ期だったことの比較としてのプラスが影響した。

日本は、先程来の丁寧な売り方による収益改善と、研究開発費の減、更に登録車の増加によるミックス改善などがあるが、これらが為替によるマイナス影響▲84億円をほぼ吸収、結果として日本セグメントとして前年並みの営業利益を確保した形となった。

**Q12：新CEO体制となる中で、社内の変化は？**

A. 新CEOは、当座、燃費問題の再発防止に尽力することが課題となっている。実際に現場で指揮を執り、指示も出しており、まだまだ組織的に縦割りの部分もあるため、そこへ如何に横串を通すかに注力している。また、社内の若年層とのコミュニケーションを図るなど、社内的にはそうした活動に尽力しているところ。

以上