

**2018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**

2017年8月3日  
スズキ株式会社

**(国内事業)**

**Q1：国内事業の収益性改善は相良工場の稼働改善効果が効いていると理解しているが、第2四半期以降も固定費を増やさずにこの傾向を続けられるか？**

A. 相良工場は、旧来に比べ良くなっているところかもう稼働が目一杯の状況。これは輸出の改善に負うところが大きく、この状況は暫く続くと考える。

あえて悩みを挙げるとするならば、人員の確保が難しくなっていることであり、今後は工程の集約化や省人化の仕組み作りを検討し、生産技術的にやれるものから速やかに実施していかなばならないと考えている。

**Q2：御社の国内販売を見ていると、登録車の伸びが一巡する中、新型「ワゴンR」も月販目標に届いていないが、今後の軽自動車市場をどう見るか？**

A. 軽自動車販売については、足元は回復感の出てきた数字になっているが、一昨年の需要と比べると、まだ本格回復とは言えない状況。ただ、長い目で見て行くと、今後は日本における人口減や軽自動車に対する税負担の増加なども響いてくるのでは。

他方、軽自動車においても安全装備の充実が顧客の要求になってきており、加えて政府からの要請もある。至極当然であり、業界としても交通事故被害者の軽減は大事なので、自主的に取り組めるところはどんどん加速させていきたい。

ただ、軽自動車ユーザーは価格に敏感な面もあるので、コストダウン努力やサプライヤーからの技術提案などを切磋琢磨しつつ、安全装備も他社に負けぬよう、装備率を上げていく。「ワゴンR」は、計画自体が少々高かった面はあるものの、7月は単月で1万台を超えたこともあり、先ほどの安全装備の訴求など広告宣伝も工夫しながら、しっかりと売っていきたい。

**Q3：国内収益は、生産稼働や販売環境、品質費用の軽減など、ようやく好条件が揃ってきた印象。ただ、今後2年後ぐらいを見て行く中で、更に押し上げる要素はあるか？**

A. 今回の国内収益の改善は、登録車で「ソリオ」の台数を維持しつつ、新型「スイフト」が投入されたことや、軽自動車での台数増、及び輸出車の増加に加え、更に海外での台数増からロイヤリティ収入も増えるなど、かなり好条件が揃ったことによるもの。これを維持したいのが基本ではあるものの、過去との比較の中でこの収益構造をこれから毎四半期維持できるのかどうかという点、それはそれでハードルが高い面もある。

**(アジア事業)**

**Q4：今回のアジア事業の増益幅+91億円の内訳は？**

A. 今回のアジア事業における増益の中身は、為替影響のプラスもあるものの、基本的にはインド、インドネシア、タイにおける売上・構成変化等の増加によるプラスが、グジャラート新工場稼働による減価償却費の増加等のマイナスを吸収したもの。従って、インドですごく利益が出たというのではなく、むしろ前年との対比の中で、前年が厳しかったインドネシアやタイが、輸出台数の増加などから改善した影響が大きい。

## **Q5：マルチスズキインディア社の6月、7月の卸売に大きな差が出たが？7月末のバックオーダーの状況は？**

A. マルチスズキインディア社の6-7月は、GST（物品・サービス税）の導入に伴いイレギュラーな動きがあったが、4-6月で平均してみれば、まあまあ良い台数が出たということ。7月1日からのGST導入自体は自動車販売にとってプラスであり、7月以降は販売も順調に推移していくと見ている。

その一方で、ハイブリッド車については若干増税になってしまった。ただ、政府としても導入以降の状況に注視しつつ、見直すべきは見直す可能性を示しているため、既にインドでハイブリッド車を供給している他社とも共同歩調を取りつつ、引き続きEV移行への繋ぎとしてのハイブリッド車の必要性について政府に働き掛けていく。

バックオーダーについては、グジャラート工場の稼働に伴い少しずつ減ってはいるものの、人気車「バレーノ」、「ビターラ・ブレッツァ」、新型「ディザイア」などは十数週間お待ち頂く必要がある状況。今後、着実にグジャラート工場からの供給量を増やすなど、これを解消させていきたい。

### **（欧州四輪）**

## **Q6：欧州事業でかなり利益が出ているが、今後3年ぐらいを見据え、EPA合意やブレグジットの問題も踏まえた上で、ここをどう伸ばしていくのか？**

A. 欧州は、ようやくタイムリーな商品投入がうまく収益に結びついてきた。この4-6月でいえば、「スイフト」や「イグニス」の貢献もあるが、今回の「Sクロス」のマイナーチェンジによる販売増もその一例。

当社にとっての「欧州事業」の位置付けは、30万台ぐらいの規模であっても、それを安定的に維持しつつ、むしろ技術やデザインなどを磨く場としての存在意義がある。

そういう意味では今回のEPA大枠合意も、マジヤール・スズキへの部品供給や、発効すれば即時関税撤廃となる船外機にとっても非常に効果的であり、これをフルに活用していきたい。英国についてはこれから外れるものの、同様の交渉を政府で進めて行くことになると思うので、注視していきたい。

### **（その他）**

## **Q7：当第1四半期の評価は？ また、その中に一過性の要因はないのか？**

A. 当第1四半期の業績は、販売が大きく伸びて増収・増益ということなので非常に良かった。結果的に、利益増減要因の中では「売上・構成変化等」の改善が最大となるため、特に一過性の要因と認識しているものは無い。ただ諸経費等については前年比較で品質費用が減っており特殊要因といえるかもしれない。

この売上構成の中身としては、①日本での軽自動車の販売増、登録車のミックス改善、輸出の増など、②欧州における「Sクロス」の販売増によるミックス改善、③アジアにおけるインドの販売増や、インドネシア、タイにおける輸出の増などが挙げられる。

## **Q8：営業外収益のところで例年の1年分位の金額が当第1四半期で出たが、受取利息107億円の中身は？**

A. マルチスズキインディア社の余剰資金は投資信託等で長期運用され、日本基準ベースでは認識されなかったが、今回、一部の投資信託等を資金化する中で運用益として認識された。インドにおけるGSTへの移行の関係で、6月末の市場在庫を減らす動きの中、出荷を抑制したことで運転資金が減少したため、あくまでも一時的な動き。

**Q9：第2四半期以降のリスク要因はあるか？また、(当第1四半期営業利益率9.8%に対し) 中期経営計画で掲げている営業利益率7%目標の意味は？**

A. 今回の増益要因の中には、品質費用の減も含まれるが、この状況が第2四半期以降も続くかという点はまだ何とも言えないため、品質費用の減についてはこの第1四半期中では一過性の利益と捉えた方がよい部分かもしれない。

また、中期経営計画で掲げる7%の営業利益率に対しては、当第1四半期は前述のような好条件が揃ったことでこれを上回ったものの、一方で将来に対する様々な備えも必要。

特に研究開発の分野では、EVや自動運転など、対応を加速させて行かねばならないものもある。当社も研究開発費を増やす計画ではあるが、実際はお気付きの通り実績が計画に達しない場合も多い。それは研究開発の遅れにつながるため、そうならないように加速させて行く。

更に、グジャラート工場も早く第3工場までの75万台体制に持って行かねばならない、或いはマルチスズキインディア社の販売網投資も加速させていかねばならないなど、成長投資にも資金を振り向けて行くべき時期であるとも認識している。

なので、この段階で営業利益率が10%に近づいたからといって、直ちに中計目標も10%に変えるのではなく、まずは7%台を上回れるよう頑張っていきたい。

以上