

**2020年3月期 第3四半期決算
アナリスト向け説明会 主な質疑応答内容**

2020年2月7日
スズキ株式会社

(国内四輪事業)

Q1: 3Q(10-12月)で国内の売上構成が大きく悪化しているようだが、販売の質はどう変化しているのか? また、新型「ハスラー」などの受注、販売状況は?

A. 当3Q(10-12月)の国内売上は、前年同期比で▲343億円の大幅減収となった。上期はほぼ前年並みだったが、これは完成検査問題による減産影響を受ける中で、デモカーリースを減らすなどにより、何とか売上・利益を前年並みに近づけるべく努力した結果。それが下期に入ると、台風などの自然災害や消費増税の影響もあり、軽・小型車ともに販売が大きく減少し、大幅減収につながった。

受注状況についても、「ジムニー」を除き10月受注がかなり落ち込んだものの、11月以降は少しずつ戻りつつあるので、前年並みに引き上げるべく営業努力を続けていく。

一方、新型「ハスラー」はエンジンからの異音の問題により、1月24日から一時的に生産・出荷を止め、原因を調査していた。安全上の問題ではないこともあり、31日より再確認後の問題無い車両から出荷を再開している。生産は念には念を入れ確認中であり、そう遠くない内に再開できればと考えている。

Q2: 「ハスラー」など軽自動車は新型投入があったが、登録車はない。他社の競合車種も増える中、国内登録車の収益環境はどうなってくるのか?

A. 確かに、軽自動車に比べ登録車の減少幅が大きく受注にも影響は出ている。当社としても、登録車12万台の販売目標に対し、少し前までは更にその上を目指す考え方もあったが、苦戦しているのは事実。ただ、12万台以上はやろうと国内営業も努力している。サポカー補助金の予算も通過したことで、そのような安全装備を付けた車をしっかりと訴求し、販売していきたい。

(インド事業)

Q3: マルチ・スズキによると足元の販売環境が少し改善してきたような話だが、販売金融面など、実際にボトムアウトしている状況はあるか?

A. インドの経済情勢は、なかなか明確な改善を確認しにくい面はある。マルチ・スズキの新車販売におけるローン利用率は8割であり、その内の7割が銀行系で、3割がノンバンク系、更に銀行系の中の政府系と民間系が半々といった状況。従って金融面の影響は少なからず受けるが、まだまだ与信が通りにくい状況。昨秋辺りから頭金無し、或いは減額するローン設定を10行を超える金融機関にお願いし努力しているところ。

他にも保険料引上げなど、販売面に悪影響となる動きがあったが、やはり一番大きかったのが、排ガス規制BS6対応の問題。これによる価格上昇は最小限に抑えつつ、しっかりと環境車としてのアピールもしていく。また、先日の政府予算案には残念ながらスクラップ・インセンティブ等の施策は含まれなかったものの、一方で所得税減税による消費刺激策には期待している。いずれにしろ、そうした政府施策に頼るのではなく、マルチ・スズキが自ら潜在需要を掘り起こすべく努力していく。

Q4: インド市場におけるシェア 50%の考え方にブレはないか？ 足元では値引きもかなり増えつつあるようだが、収益性とシェアをどのように両立させるのか？

A. 現在、新中期経営計画を社内で策定中だが、その中でも「インドのシェア 50%死守」は絶対条件、大前提となっている。ただ、インド市場は新規参入も増える中、そのような目標はちょっと油断するとすぐ崩れてしまうので、逆にやるべきことはたくさんある。特に販売網の開拓、拡大についてはディーラー側の協力も必要であり、営業マン、サービスマンの育成にも時間が掛かる。

一方、モディ政権は農村部の所得引上げを重視しているが、それに対し小さい車でのタクシー業等による雇用、及び需要の創出なども一案と考える。いずれにしろ、当社は既に都市中心の NEXA 店や農村部中心のルーラル・アウトレットなどを展開しているが、昨秋ぐらいから、更にもう一回り小さい規模の店舗展開も進めている。今後も販売網、サービス網の拡充を着実に進めていく。

(欧州事業)

Q5: 欧州 CO2 規制強化による当 4Q(1-3 月)への費用影響は？ 通期業績予想を変更しなかったことによる差し引き分が全てペナルティということではないと思うが？

A. 当社もこの 4Q(1-3 月)におけるペナルティの計上は、必要と考えている。一方、通期業績予想の連結営業利益 2,000 億円という数字には、それを公表した昨秋段階では織り込んでいなかったものの、仮に織り込んだとしても、2,000 億円は最低必達目標として、修正の必要はないと考えている。

実際、この 1 月から欧州向けの「ビターラ」や「S クロス」などに 48V 仕様のマイルドハイブリッド車を投入しているが、今後の更なる電動化対応等も含め、取組みを強化していく。尚、今期想定される具体的なペナルティ金額については、ご容赦頂きたい。

また、来期についても、販売上の車種構成や新モデルの投入時期など様々な条件もあるので、現時点では確定的に申し上げられない状況。

(その他)

Q6: 当 3Q(10-12 月)切り出しの売上構成変化等が大きく悪化している要因は？

A. 当 3Q(10-12 月)の売上構成変化等、約▲230 億円の内、約半分は日本国内の売上減によるもの。前述の通り 4-9 月は生産台数が減る中、販売面、在庫面の努力により売上を保ったものの、10 月以降の販売台数が大きく落ち込んだことによる。残りの約半分の売上減については、欧州やアジアにおけるもの。

Q7: 逆に当 3Q(10-12 月)切り出しの諸経費は 100 億円近い増益要因となっているが？

A. 当期 9 か月累計(4-12 月)の諸経費は▲50 億円の減益要因となっているが、その中の品質関連費用が▲61 億円ということで、ほぼそれが主因。一方、当 3Q(10-12 月)のみでは諸経費が逆に+99 億円の増益要因となり、その中の品質関連費用は+77 億円となっている。因みに、今期は連結売上高が減少する中、トータルの品質関連費用が若干増えたことで、売上比では 1.6%となっている。

完成検査の問題は今期末までに正常化に向け取り組んでいるが、品質全体については、1 月 16 日付の組織改定でお客品質・サービス本部の体制改革も実施し、早期発見、再発防止、品質向上に努めている。今後のモデルについては品質問題を減らしていかなければならないと考えている。

**Q8：研究開発費の対予算進捗率が低い、これはコントロールできていると見るべきか、
或いは人が採用できない、または売上減により絞っていると見るべきか？**

A. 当期 3Q 累計(4-12月)の研究開発費が 1,056 億円に対し、前年同期が 1,114 億円で 58 億円程の減少となっている。また、通期で見ると前期が 1,581 億円の実績に対し、今期見通しは 1,700 億円、対前年比 119 億円の増という予算。これは当然、CASE 対応を含めた新技術を想定したものではあるが、4Q(1-3月)のみでは差引き 644 億円という計算になり、前期に対しかなり多くなるのではというご質問の主旨かと思う。ただ、研究開発費はそもそも四半期毎に 25% ずつ発生するものではなく、従来実績でも 4Q(1-3月)に数字が偏る傾向はある。

また、トヨタさんとの提携、或いは協業もあるので、その中での既存技術の改善もさることながら、新たな環境・安全技術等への対応はしっかりとやっていくつもりなので、特に利益が厳しいから抑制しているわけではない。

Q9：当 3Q(10-12月)の連結営業利益 518 億円、営業利益率 6%に対する社内評価は？

A. 現在策定中の次期中期経営計画、或いは来年度予算においても、まさにそこは焦点となっている。正直申し上げて、この 1 年の動き(減益傾向)は一時的なものなのか、或いは当社グループ内の構造的な課題が残されたままになっているのかといったところを、再点検する必要があると考える。

例えば、前述の品質関連費用がなかなか減らない問題、或いは小さい車に特化しているからこその悩み、つまり価格戦略的なものへの考え方、更に大きな課題として、原価低減の力を如何に高めていくかについても着目している。

そのためにも、売上、台数を追い、ボリュームのメリットを出しつつも、如何にして利益を出していくか。なかなか二兎を追うのは難しいが、当社としてはインドという大きな市場をしっかりとものしにつつ、長期で見れば隣にアフリカ市場もある。次期中期経営計画では、そうした要素もスコープに入れながら、利益をどこまで拡大できるか、チャレンジしていきたいと考えている。

Q10：コロナウイルスの影響は？

A. コロナウイルスの関係だが、四輪は撤退し、重慶でライセンス生産が残っている程度でほぼ無い。二輪が生産・販売をしているが、武漢、あるいは湖北省には工場等の施設は全くない。駐在員も全体で 8 名程、春節前に一時帰国しており、現在、様子見の状況。

各社の工場稼働については、2月の春節を少し延長して 2月 10 日前後に再開ということだが、状況によっては更に延期となる可能性もある。サプライヤーは四輪・二輪等々合わせて、そんなに数は多くないが、日々、状況をしっかりと注視している。

以上