

2022年11月8日
スズキ株式会社

(半導体を含む部品不足影響)

Q1：半導体影響が改善しつつあるが、現在の状況は？

A. 半導体については、今まで気にしてきた部品についてはある程度供給が安定化しつつある。これも取引先様としっかりとコンタクトし、交渉を重ねてきた結果と考えるが、ここへ来て予想外の部品が、新たに突然、滞る事態も発生している。

そうした中でも、これまでの経験や取組み、例えば部品在庫の積み増しや、設計面では不安のある部品には極力汎用の半導体を使うといった工夫を重ねてきたことで、以前よりは落ち着いて、全社一丸となって一台でも多く供給するための対応を進めている。

(国内事業関連)

Q2：ガソリン高はスズキが得意とする小さなクルマに追い風となるのではないかと思うが、日本市場の今後の需要動向についてどのように考えているか？

A. 需要面では現状 20万台超のバックオーダーが積み上がるが、だから安心ということではなく、こういう不透明な景気動向の中で、いつキャンセルされてもおかしくない状況と考え、営業現場でもしっかりとお客様とコンタクトを取り、状況をつぶさに見ながら対応していく。

Q3：日本での値上げが難しいということだが、値上げ以外での国内事業の利益貢献についてどのように考えているか？

A. これまでも軽自動車やコンパクトカーが中心の当社としては、本当にお客様が価格センシティブであることから、値上げはしないということで対応してきた。

ただ、今後の対応としては、本当にお客様が使う仕様は何なのか、その装備を落とすことでコストダウンを図れないのかといったところを、お客様とのコミュニケーションでご理解も頂きながら、メーカーとして見直しを図っていく必要はあるのではないかと考える。

(インド事業関連)

Q4：SUV に関する今後の商品投入、中長期的な考え方は？

A. ご承知の通りインド市場でも SUV が非常に伸びており、数年前と比べると各社の投入機種数も 40~50 モデルに近づき、全体市場に占めるシェアも 4 割~5 割近くに及ぶ。

それに対し当社は若干、コロナ等の影響もあり SUV の投入が遅れたとの反省もあり、ここへ来てプレッツァのモデルチェンジ、グランドビターラなどを相次いで投入した。

今後も継続的に新商品を準備しており、SUV セグメントでのシェア回復に対応していく。商品的には他社に負けないだけの準備が出来ていくと思っているし、他社以上の販売ネットワークを持っていることから、商品と生産キャパが準備できれば、十分に挽回できる。

Q5：スズキは税制特典がある4m以下で強いが、SUV、もしくは4m超に人気が移ってきているなか、その領域でのスズキの競争力は？

A. インドの物品税（GST）は、ご承知の通り車両全長が4m以下で最低28%から、それ以上になると最大で45～50%ぐらいにもなるが、中間所得層の購買力向上や、SUV自体の扱い易さの改善なども台数増加の背景にはあると考える。

ただ、これまでも4m以下のSUVは存在し、中でも当社のブレッツァが1番人気のモデルだが、残念ながら4m超のところでは少々投入が遅れ、そこへグランドビターラを投入したところ。また、競合他社には複数のSUVを展開する動きもあるため、対抗措置として、同じ価格レンジでも少し趣向を変えたSUV等々をこれから展開させていく準備を進めている。

しかしながら、最後はブランドに対する信頼度、或いは商品やサービスも含めた販売ネットワークのクオリティをお客様が評価することになる。我々はこれまで40年、インドで展開を続けてきた強固なネットワーク、インドの他ブランド全部の合計にも匹敵する数の販売拠点や、サービス拠点を有している。これらの強みを生かせると思っているので、あとは生産ボリュームと商品投入次第と考える。

Q6：新車投入の成功により受注残が積み上がるが、2025年のカルコダ新工場の稼働までは生産のボトルネック懸念もある中で、輸出とのバランスをどう考えるか？

A. ご指摘の通り、お陰様でインド国内では非常に需要が堅調になっており、バックオーダーも40万台以上抱える状況となっている。並行し、輸出台数もこの2年ぐらいで10万台から20万台レベルまで増えているということで、これから全体の生産バランスをどうとっていくのかとのご質問と考える。

中期的には、今後カルコダに最大100万台想定となるキャパシティを構築していくことが挙げられるが、そこに至るまでの比較的短期では、マネサール工場（現行80万台）で10万台の能力追加を行うことや、今年1月から2直化していたグジャラート工場のCラインが一旦1直に戻していたものを、10月から再び2直化させたことで、能力的に年換算で12万台程度の追加が可能となる。更に生産効率を上げる等の対応により、少しでも台数を伸ばしカバーしていく。また、新モデルの投入により需要が変化している面もあるため、より大きな車や利益率の高い車へのシフトという面でも対応していきたい。

また、輸出先のアフリカ市場については、54ヵ国でいいところ、悪いところが混在し、確かにいいところでは倍以上に伸びているものの、そうではないところもあるので、それらをうまくバランスさせながら、全体の市場の伸びに合わせてインドから車を供給していく。もちろん、そのためには全体の工場能力を上げていく必要があるが、インドで当社は1工場あたり25万台能力を拡張していくので、そのペースで全体バランスを調整しながら、輸出の伸びにも対応できるようにしていきたい。

なお、グランドビターラは想定よりも多くの受注を頂いているが、この車はトヨタさんの工場で作って頂いているので、同社と協力しながら、どうやって生産能力を引き上げていくかについて相談させていただきたいと考えている。

Q7：足元で金利上昇や地方部と都市部との経済格差もあるなか、インドの需要をどう見るか？

A. 実際、経済は一寸先は闇ということもないわけではなく、最近の各金融機関の GDP 成長見通しでも、インドに対し下方修正する傾向も見られるため、決して明るいだけの状況ではない。

ただ、そういう中でも一つの可能性として、インドは 2024 年の総選挙を控え、今年後半から各地で地方選も始まりつつある。政府としても、景気の維持、雇用の創出に向けた経済政策を適切に実施していくのではとの期待感を持っている。もちろんグローバル経済の中でインドだけが順調に行くことは考えられないものの、変動のインパクトは少しソフトになるのではとの期待はある。実際、今年は市場も非常に伸びているので、減少に転ずる場合もソフトランディングになるのではと思っている。

一方、中期的に見た場合、インドの自動車普及率は未だ 3~4%程度なので、色々な意味で可能性はある。今年の独立記念日でモディ首相もインド独立 100 周年の 2047 年までに GDP を 10 倍にするとの極めて積極的な目標も掲げており、今後のインドの成長曲線もそのような方向で描かれると期待する。

他方、足元の金利上昇については、インフレ対策としての金利の上昇なので現状は自然なバランスが保たれていると見ている。これが急激に動くようだと難しいが、これについても前述の通り、この 1~2 年間は政府もかなり注意しながら経済対策を打っていくと期待しているので、その辺もしっかりと見極めつつ、当社も対策を打っていきたい。

Q8：数年前、スズキには「2030 年インド市場 1000 万台、スズキ 500 万台」という構想があったが、再びその成長フェーズを取り戻す流れではないのか？電動化などの環境変化もある中で、いま社内でどういう議論がされているのか？

A. 確かに、コロナ前にバックキャストで 2030 年に向けた生産準備を図るということで、その時は我々もまずは 200 万台をやりたいと申し上げていたものの、それがなかなか達成できずにいることも事実であり、今年度辺りはある意味チャレンジの年になるかとも思っている。

そうした中で、改めて 2030 年をどういうボリューム感で見るかだが、今年の乗用車市場がこのままいくと各月の販売実績でレコードハイが続いているため、350 万台を超えるような状況になると考える。そうすると、我々も 2030 年では 700~800 万台の市場規模になるのではとの予想の中で、色々な体制を整えようと準備を進めている。

商品的にコロナ以前と比べ大きく変わった点は、いわゆるカーボン・ニュートラル、2070 年に向けネットゼロを達成するとの政府目標がファクターとして入って来た。それに伴う EV 化や電動化も進んでいる。ただ、このところのインドの状況を見ていると、EV は 1 つの柱であることに間違いのないものの、一方で代替燃料としてバイオエタノールやバイオガス等、インド国内でも調達可能な燃料によるカーボン・ニュートラル、いわゆる環境フレンドリーな燃料も開発していこうということで政府も準備を進めつつある。そういう部分についても、ある程度幅広いパワートレインを含めた準備が必要と考えている。

(その他)

Q9：上期決算を総括するとどうか？

A. 上期を総括すると表面上の数字は好決算だが、社内の取組みは本当に大変だった。為替変動や原材料高騰等への対応もあるが、一番大きかったのは半導体不足の影響。長く続いたことで対応に慣れてきた部分もあるが、現場での生産管理や設計面での仕様変更、1台でも多く生産するための対応は、内情としてかなり厳しいものがあった。

そういう意味でもかなり出来過ぎという面はあるが、為替円安があったものの原材料価格高騰分をカバーしきれなかった。海外では原材料の高騰分を価格転嫁で対応しているものの、国内では難しい面もあった。

Q10：2Q（7～9月期）の売上構成変化等+532億円の内訳は？

また、下期の売上構成変化等の伸びが上期より低下する理由は？

A. 2Q（7～9月期）の売上構成変化等の内訳は、事業部別では四輪が9割を占め、所在地別ではインドが半分以上の+300億円、日本が+200億円弱。

下期の売上構成変化等の伸びが上期より低下する理由は、インドを含め海外での値上げを前期の下期辺りから取組み始めており、これが一巡することが要因。

Q11：下期利益が上期より低下する理由は？上期利益に特殊要因はあるか？

また、下期に向けたリスクファクターは？

A. 下期減速は研究開発費をしっかりと取っていること、設備投資による減価償却費増など積極的な投資による。他社に比べ電動化で遅れているので、キャッチアップを図ると共に、インドではカルコダ新工場への投資も進めていく必要がある。半導体についても不透明な環境が続いているため、まだまだ気を抜ける状況にはないと認識している。

上期実績に特に一過性要因はないが、唯一挙げるとすれば為替が円安方向で効いていること。他方、下期に向けては研究開発費が上期の前年対比でも大きく増加し954億円となっているものが、下期はさらに100億円以上増える。加えて設備投資についても、電動化開発やその商品化に向けた投資も増えていくので、下期の方が台数や売上は若干増えるものの、利益は少し絞られる見通しとなっている。

下期に向けたリスクファクターとしては、世界的な経済動向が全く不透明、先進国の利上げが新興国にどう影響してくるかも見えておらず、そういう意味では既に顕在化しているわけではないものの、見通しにくいという点が1つのリスクと考えている。

更に半導体の問題、原材料の問題については、既に顕在化している部分がどこまで続くかということ、加えて顕在化している部分として、輸送船不足の問題もある。物流コスト面もそうだが、物流の手配自体が既にヨーロッパでは難しくなっているので、これは自動車に限った問題ではないかもしれないものの、やはり不透明というところでリスクファクターと見ている。ただ、我々としてはそうしたリスクをしっかりと見極めて、そこを代替手段を講じなんとか回避しながら、本日お示しした目標を達成すべく尽力していく。

Q12：インドでは2Q（7～9月期）から鋼材価格のメリットが効いてきたという話もあるが、今回、通期の原材料影響見通しを▲850億円から▲1,100億円へと増額させた理由は？

A. 下期の原材料見通しについては、鋼材価格は恐らく横ばいで行けるのではないかと思っているが、貴金属価格は上昇に転ずるものと見ている。総じて言えば上期の原材料影響▲590億円に対し、通期は上期と下期でほぼ半々になるとの見方による上乘せになる。

加えて、取引先様からの自給材のコストアップ分については当社でカバーするという面もあるため、原材料の影響を少し多めに想定している。

Q13：年間配当予想を未定としたが、業績もかなり回復し、ネットキャッシュレベルも高くなっている。投資を優先するのか等、株主還元の観点から、何か変化はあるのか？

A. キャッシュについては、前述の通り研究開発費の増加や今後の成長投資に向けた資金需要の増加もあるため、そうした対応に向けた分は取っておく必要があると考える。

まだまだ先が読めない、不透明な要因が多いなか、株主配当についても色々状況を見極めながらやっていきたい。

以上