

**2016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**

2015年8月3日
スズキ株式会社

(国内四輪)

Q1：軽自動車市場の状況と今後の見通しは？

A. 4-6月の全体市場の届出台数の前年同期比80%は通期の全体需要190万台のペースであり、オンラインとみている。4月からの軽自動車税増税の影響などにより、足許の受注も戻っていない状況。我々としては税負担軽減を訴えていきたいし、販売力、商品力については軽自動車も頑張るが、小型車のラインナップ強化も図り、早い段階で10万台以上を達成できるラインナップとしていきたい。

Q2：OEMを除く国内売上台数が減ったにもかかわらず自社売上が伸びた要因は？

A. 前年同期に比べて新車売上は減少したが、中古車売上や点検・整備売上など新車以外の周辺事業の売上が増加したことで、自社売上としては、ほぼ前年同期並みとなった。

Q3：国内代理店の収益動向は？

A. 受注自身が前年同期に比べてかなり落ちており販売状況も徐々に厳しくなっているが、前述の通り、周辺事業で前年同期並みの売り上げを確保することができ、何とか利益が出ている状況。しかしながら、消費増税の駆け込みによる受注残が上乘せされていた前年同期と比較すると、かなり厳しい状況に変わっていない。

Q4：国内は2期連続で届出よりも生産の方が多いが、国内在庫が増えているのでは？

A. 昨年、一昨年もそうだが、(3月の)生産能力が足りていない状態で薄めの在庫となっていた。今期4-6月で適正状態に戻しつつあり、在庫が過大になっているわけではない。

(インド四輪)

Q5：マルチスズキの決算を見ると非常に好調だったようだが、この収益性を今後も維持・向上させていくことは可能か？

A. 現状の販売状況が継続するのであれば、コストダウン、販売数量増、モデルミックスの改善等による利益増の傾向は続くと思われるが、それらは為替による増益効果も含んでいる。通期の為替予想は1.85円/ルピーのままなので、為替の部分が除かれると、もう少し利益的には厳しい予測をしている。

Q6：マルチスズキが発表した新販売チャネル「NEXA」とはどのような戦略なのか？

A. インド経済活性化の中で、エントリー層の需要拡大に対しては今のマルチスズキのラインナップや販売網で取り込むことができるものの、中間層から富裕層への顧客層の成長も今後は進んでいくため、そうした需要を取り込むためにトライアル的に始めた取り組み。マルチスズキとしては、まずは30から100店といったところからスタートし、モデルは「Sクロス」から取り扱いを開始するが、ラインナップや既存店も含めた方針については、今後じっくり検討しながら進めていく。

Q7：新中期計画の中で2019年度の研究開発費が2,000億円という計画だが、その日本とインドの内訳は？

A. 現状では研究開発は主に日本で行なっているが、インドのロータックに研究開発拠点を設けているところ。インドの技術者活用は中期経営計画でも謳っているが、技術者が来日し研修を受け、その人材がインドに戻り育ちつつある。これから日印間の研究開発を互いにシェアしながらやっていく方針だが、実践にはもう少し時間がかかる。

(その他事業)

Q8：インドに依存している現状だが、今後、どのような取組みをしていくのか？

A. このままだと「インド一本足打法」が続くという危機感を持っている。二輪の赤字体質からの脱却、四輪のアセアンをしっかりと軸にしていくこと、品質の良い車・お客様が望まれる車を供給していくこと、技術力や情報通信の強化など1日も早く実施していきたい。

Q9：特機等事業のうち、船外機のビジネス規模はどのくらいか？また今後の需要動向は？

A. 特機等事業の殆どが海外の船外機の収益となっており、当第1四半期では北米の売上が為替の影響もあり、大きく伸び好調に推移した。従来はロシアも大きな市場だったが、現在は落ち込んでいる。またアジア市場についてもしっかりと固めていく方針。

(財務・損益)

Q10：キャッシュフローを見ると多くの投資有価証券を取得したようだがその内容は？

A. 有価証券については運用期間が少し長めのものに切り替えを行なったため、投資活動における有価証券取得のキャッシュアウトが大きく増加した。

Q11：営業利益増減で売上構成変化等が130億円の増益要因となっており、売上高の増と比較すると増益の幅がかなり大きいですが、その理由は？

A. モデルミックスの改善が主な理由であり、欧州に投入した「新型ビターラ」などが利益に貢献している。

Q12：中間期の連結売上高の計画910億円に対して、第1四半期の実績が550億円となり、かなり良いスタートに見えるが、第1四半期の業績の評価と今後の見通しは？

A. 第1四半期の業績は数字としては悪くないが、中身を見ると「インド一本足打法」である点は否めず、アセアン事業や二輪事業など、課題はまだまだ片付いておらず、今回の決算も我々としては厳しく受け止めなくてはいけないと思っている。通期の見通しについては、中期計画の初年度ということもあり、とにかく通期予想に掲げた目標を頑張って達成していく。

以上