

**2016年3月期 第2四半期決算
アナリスト向け説明会 主な質疑応答内容**

2015年11月4日
スズキ株式会社

(国内四輪)

Q1：軽自動車市場の今年と来年の見通しは？

A. 今後の更なる消費増税に向けては、あまり「駆け込み需要」は期待できないと見ている。従って、来期の軽自動車需要も現状とあまり変わらないと見ており、やはり「1台1台大切に売っていく」ことが販売を増やす上で重要と考える。

Q2：「日本セグメント」の営業利益が低下しているが、今後の収益性のイメージと、特に販売店の収益性維持は可能か？

A. 「日本セグメント」の売上増には「三国間取引」によるものが含まれており、その分を差引くと実質的には減収となる。加えて、「諸経費の増」、「減価償却費の増」、「研究開発費の増」などもあり、減益となっている。

軽自動車市場は、軽自動車税増税の影響から、基本的にこの厳しかった上期の販売動向が、下期も続くと考えている。特に弊社の場合、昨年「ハスラー」が好調だったことで前年比的に厳しい面もあり、慎重な見通しとせざるを得ない。

今後とも営業努力が必要なことはもちろんだが、軽自動車はこれから税制面で色々と動きが予想されるため、税負担増とならないようしっかりと業界の立場、ユーザーの立場を主張していきたい。

Q3：軽の需要見通しが厳しい中、今後2～3年の国内工場における稼働率のイメージは？

A. 基本的な考え方として、国内生産は「年産100万台」を目指したい。軽、小型共に新機種を投入し、販売を増やす努力を続けると共に、日本を「マザー工場」としながら、輸出を増やす取組みも必要と考える。なお、台数達成の時期については、中期的な新機種投入を含めて対応を進めていくので、具体的には申し上げられない。

(インド四輪)

Q4：マルチ・スズキの10月の卸売台数が非常に好調だった要因と、末端販売の状況は？

A. 今年の10月は「ディワリ」という祝祭シーズンで需要期となったこともあり、販売が伸びたと見ている。尚、末端販売台数については、卸売とほぼ同じ約121千台となっている。

Q5：マルチ・スズキの新販売チャネル「NEXA」における今後中期的な商品投入計画は？

A. 「NEXA」には、(7月の)「Sクロス」に続き、先月「バレーノ」も投入させて頂いた。受注も好調だが、今後とも中期的に更に1～2機種の新機種を投入しながら、上級機種のお客様へも対応していくと共に、販売網も拡充させていきたい。

(アジア四輪 [インド以外])

Q6：アジアの「その他」の台数が大きく伸びており、パキスタンの寄与もあると思うが、それ以外のアジアで伸びている国と、その販売網も含めた更なる拡大戦略は？

A. アジアの「その他」地域での伸びは、やはりパキスタンの影響が大きいですが、スリランカなどでも増えている。しかしながら、そうした地域での販売網の拡充については、セールスマンやサービスマンの育成も伴いながら進めて行くことが重要となるため、そんなに簡単に増やせるものではないと考える。ただ、そうは言っても、現地資本の力も有効に活かしながら、拡大を図っていく。

Q7：中国販売が低下しているが、現状と今後の立直し策は？

A. 中国は、もともと大きめの車を中心の市場の中で、直近の需要低迷から、そうした車の値引き競争が非常に激しくなっている。その煽りを受け、当社が得意とする「A」、「B」といった小型車セグメントは、更に苦戦を強いられる状況。
今後の立直しについては、引き続き現地パートナーと検討中。

(二輪事業)

Q8：インドで「ジクサー」が好調とのことだが、当該モデルの概要と今後の「二輪事業」の立直し策は？

A. 「ジクサー」は、150 ccのバックボーン・タイプのスポーツ・バイクで、ネイキッド・タイプ（カウルなし）とフルカウル・タイプの2仕様を持つ。

「二輪事業」の立直しについては、『新中期経営計画』でも申し上げている通り、こうした「150 cc以上」、「バックボーン」、「スポーツ」等のカテゴリーに注力しつつ、『GSX-R』シリーズを“柱”としたブランド力強化に取り組みつつ、復活を目指したい。

(その他)

Q9：当第2四半期における営業利益増減要因の内、特に「売上構成変化」と「諸経費の増」の数字が大きく変わっているが、何か一過性の要因があるのか？

A. 「売上構成変化等」については、第1四半期に比べ内容的に大きな変動はないが、アジアでの売上増や、欧州での「ビターラ」による構成変化の改善などが、収益性のアップにつながった。なお、「原材料影響」については、4～9月トータルで主に鋼材の値下がりなどを「48億円」の増益要因として入れている。

一方、「諸経費の増」は、売上の増加に伴う「営業政策費の増」や「発送費の増」、更に欧州での新車投入に伴う「広告宣伝費の増」などに加え、「品質対応費用の増」などから4～9月トータルで「▲239億円」の減益要因となっている。

Q10：今回見直された通期の業績見通しで、上期に比べ下期の前提が慎重と思われるが、何か懸念材料はあるのか？

A. グローバルに見てもなかなか好調に進めるところはないと思われる上、今後アメリカの金利政策などがアジア等にもどう影響していくかを含め、楽観視ができない中では、やはり「1台1台大切に売る」ということを徹底していくしかないと考える。

Q11: 9月末のキャッシュ残が連結ベースで約2,800億円となっているが、自己株取得により単独は更に厳しくなっていると思われる。今後、その水準をどうしていくのか?

A. 9月末時点で、VW株の売却益「367億円」は計上したものの、それが「キャッシュフロー計算書」には反映されていないことにお気付きのことと思う。これは、売却自体が10月以降となるため、9月末での瞬間的な数字としては自己株取得による支出のみが反映されているからであり、そういう意味でも手元資金の現状は「特殊事情の中でのボトム状態」とご理解頂きたい。

また、第1四半期の時も説明させて頂いたと思うが、手元資金の内、マルチに関しては「有価証券」を短期から長期の運用にシフトした関係で、資金が外に出て行ったように見えていることもあり、現状の連結全体でのキャッシュ残が約2,800億円という形になっている。

今後、保有している約20%分の自己株式を含め、このキャッシュ・ポジションをどうしていくかについてだが、今年度末までには何らかの方向性を打ち出したいとは思っているものの、現状において決まった方針はない。

以上