

**2019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**

2018年11月1日
スズキ株式会社

(国内収益)

Q1：当2Q(7-9月)における国内収益の悪化要因は？

A. 当2Q(7-9月)の日本セグメントの増益要因の内、売上・構成変化等については、1Q(4-6月)に比べるとかなり減速感が出ている。国内販売に大きな変化はなく、実は欧州における排ガス規制に対応するモデルの切替えの関係で、ハンガリーでの生産を落としたことに起因する。ハンガリーからの輸出は三国間取引で一旦、日本を経由する商流となっているため、結果的に日本の仲介売上の減少につながった。

Q2：国内販売見通しを上方修正しているが、今後の税制論議も含めた国内市場の見方は？

A. 当社の軽自動車の通期販売見通しは、期初の計画から1万7千台ほど上方修正したが(555千台→572千台)、あくまでも全需を185万台レベルと見て、そのシェア30%超を目指す計画。一方、登録車の販売見通しについても、「スイフト」、「ソリオ」、「クロスビー」などが安定的に売れるようになったことで、期初計画から5千台上方修正(120千台→125千台)した。引き続き軽自動車と登録車の両輪で伸ばしていきたい考えだが、その為にも、年末の税制大綱の公表に向け、軽自動車を含めての車体課税軽減への働きかけをしっかりとやっていきたい。

業界全体としては、諸外国に比べ高い登録車に係る自動車税を出来るだけ早く下げたい意向だが、どうしてもその分の代替財源の話が出て来るので、「車の減税財源をまた車に求めるのはあり得ない、ましてや3年前にも増税され、既に1,000億円以上の負担を強いられている軽自動車ユーザーへの負担増など絶対にあり得ない」ということで、我々としてもユーザーの立場をしっかりと代弁し、税制の議論を良い方向に持って行くべく頑張る所存なので、皆様にもご理解とご支援をお願いしたい。

(インド事業)

Q3：インドの金融市場動向は？ ノンバンクなどの貸出条件等が厳しくなっていないか？

A. 米国利上げや米中の貿易問題等に絡んだ新興国通貨への影響から、金利も上昇傾向にあるのは事実。現状、マルチ・スズキ社の方でそうした動きへの即応の話は聞いていないが、自動車保険の初回加入期間の増加など、ユーザー側の負担増の動きも色々ある。インドのユーザーはそうした負担の増加に敏感な面もあるので、今後の金融情勢も含め、しっかりと見て行く必要があると考えている。

Q4：通期のインド国内販売見通しを引き上げた(+6% ⇒ +8%)が、10月の販売も(+1.5%)に留まった状況を踏まえた計画なのか？

A. インドの7-9月の販売は、色々特殊要因が重なった。9月も祝祭シーズンの期ズレの影響があったようだが、あまりそうした特殊要因のせいにせず、販売網、サービス網を含めた営業努力で下期の挽回を図りたい。先程の金融動向や、保険動向等の販売への影響も見極めつつ、「2030年に500万台」の目標に向け、長期的な視野に立った販売体制や、電池工場も含めた製造設備面の強化などに努めていきたい。

Q5：インド販売の伸びが緩やかになる中、今後御社のインドの生産能力は拡大するが、将来的な 500 万台構想も含め、そうした市場の状況変化にどう対応していく考えか？

A. インドの伸びが鈍化しているとは、我々はあまり考えていない。まだ一部にバックオーダーを抱えている機種もあるので、工場は生産時間の調整どころか、むしろ増産に努めなければいけない状況。

「2030 年に 500 万台」の目標に向けては、25 万台能力の工場を年に 1 工場ずつ建てて行かねばならない計算になるので、その為の設備投資はもちろん、用地の取得、或いは生産機種の開発をどうしていくのかなど、本当に取組むべき課題が山積している状況。更にそうした工場の人員を始め、設計部門や管理部門、或いは販売に関わる全ての人材育成には最低 3~4 年のスパンは必要となるので、予めしっかりと手を打っておく必要があるし、そうしたところは当社とマルチ・スズキ社が本当に一丸となって対応していかないと、今後のインド市場の伸びにはついていけないと考えている。

因みにグジャラート工場は、第 2 工場が来年の 1 月に稼働、第 3 工場も 2020 年 4 月を目処に立上げの準備を進めている。

(アジア事業(インド以外))

Q6：2Q(7-9 月)のアジアセグメントの営業利益は、マルチ・スズキの営業利益を除くと他のアジア子会社が赤字となる計算に見えるが？

A. 当 2Q(7-9 月)のアジアセグメントの悪化要因は、昨年 2Q(7-9 月)の特殊要因による大幅な売上増に対し、今年は売上減になったこと(後述 Q10 参照)、加えて為替影響がこのアジアセグメントだけで▲77 億円も減益寄与したこと、及び諸経費の増などがある。

また、インドのみならず、インドネシアやパキスタンなども、やはり為替の影響が大きく、対前年比では減益となっている。

Q7：説明の中で、パキスタンに 660 ccの軽自動車を投入する話が出たが、これは日本の軽規格のままで投入するという考えか？

A. まだ計画段階なので詳細にはお答えできないが、基本的には日本の軽自動車と同じ排気量とサイズの規格のままで行こうと考えている。パキスタンの場合、既に中古車では軽自動車が入っており、事前の市場調査でも、国内の道路事情は現行軽規格のままで大丈夫との確認が取れている。先ほどの説明でも触れたが、既にインドを始め多くの国で軽自動車ベースの全幅 148 cmの車は浸透しているので、ガラパゴスという揶揄を跳ね返すためにも、660 ccのままでやってみようというチャレンジ。

(その他)

Q8：この 2Q(7-9 月)における一過性要因は？

A. まずインドにおいて、昨年 7 月からの新税制導入に伴う減税により、直前の 6 月需要が大きく減った反動で、7 月以降が一気に伸びていたこと、更に今年の 8 月は水害影響から売上が一部減ったことなどが、アジア四輪売上減における特殊要因。更に欧州での排ガス規制変更に伴うモデル切替えの関係で、8 月、9 月が端境期に入ってしまったことで、当 2Q(7-9 月)の欧州売上が落ち、更に三国間取引の絡みで日本セグメントにも影響が及んだ。

また、営業外では当 2Q(7-9 月)でマルチ・スズキ社における余剰資金の運用の部分で、現地の金利上昇に伴い債券の買換えを行った影響で、連結でもその売却益が計上された。

Q9：通期の売上構成変化を見直したが、上期実績+461億に対し下期がマイナスとなる背景は？ 一方、諸経費の期初見直し▲200億を▲320億に見直した理由は？

A. 売上構成変化は、上期実績+461億円に対し通期見通しが+408億円ということで、差引きの下期が▲53億円の減益要因になるという計算。これには原材料の値上がり影響を含むため、それを除いた実質的な売上構成変化は殆ど±0ということになる。現実的な部分では、既に新興国での通貨安の影響が出てきている中で、その直接的な換算影響だけでなく、現地における部品調達コストの上昇が、台あたりの利益率悪化につながる。従って、日本国内の販売好調によるプラス要素はあっても、それらのマイナス要素も加味すると、下期の売上構成変化はほぼ前年並みになるというのが今回の業績修正の前提。

諸経費増については、期初計画では通期▲200億円の減益要因と見ていたものを、今回▲320億円に修正した。これは、上期実績における販売費、運送費、人件費などが想定以上に増えてしまったことを踏まえ、通期でも改めて見直したもの。

因みに、上期実績における諸経費増▲189億円の中の品質関連費用の影響は+8億円ということで、殆ど影響していない。下期もほぼ前年並みとみている。

Q10：期初見直しに対し諸経費増の進捗が大きい、検査不正の影響などがあるのか？

A. 検査不正問題については、現在外部の専門家の方々に調査して頂いているところ。その結果を待つ必要があるが、当社の社内調査においても、設備や人員の配置、或いは管理体制における不十分さを認識している。そうした部分への対応の中で、むしろ今後の問題として、設備拡充などへの投資もしっかりとやっていかねばならないと考えている。

Q11：CBの償還が想定以上に進んでしまったと思うが、今後の考え方は？

A. 今回、CBの急激な転換要請が寄せられたことで、説明にもあったように1,700億円を超える資金流出につながったものの、結果、9月末までに自己資本比率も40%を超えるところまで来た。

ただ、今後の成長投資に向けた資金需要や、これまでもBCP対応も含めた単独の手元資金は厚めに準備してきたことなどを勘案すると、今後の検討の中で、資金調達も十分に視野に入れておく必要があると考えている。ただ、あくまでも検討段階であり、具体的な措置等があるわけではない。

以上