

2020年3月期決算
アナリスト向け説明会 主な質疑応答内容

2020年5月26日
スズキ株式会社

(新型コロナウイルス影響：国内四輪)

Q1：部品調達等の問題から国内生産も滞ったとのことだが、これまでは受注残が積み上がっていた受注の状況はどうか？ また、ディーラーへの来店状況は？

A. 4、5月の受注について、なかなか思うように進んでいないのは事実。4月は前年同月比で65%、5月も60%程度という状況。新型コロナウイルスによる影響から、お客様の動きも色々と制限された部分はあると思われる。そうした中、インターネットを活用した、まるで実物を見るかの様な商品紹介のシステムを構築するといった取り組みなどにより、販売に結び付ける努力も必要と考える。

ただ、当社の事情として、現状で10万台超のバックオーダーを抱えていること。これまではフィリピンやインドなどからの部品調達が滞り、思うように生産できなかったものが、今月末から来月にかけて、そうした部品供給も整ってくる見込みのため、来月以降は計画通りの生産に戻し、バックオーダーの解消につなげていきたいと考えている。

緊急事態宣言の発令により、直営代理店への来店者数も影響を受けたが、例えば5月の変化でいうと、第1週目が前年比25%程度まで落ち込んだものが、第4週目には80%程度にまで回復しつつある状況。そうした点からも、今後の店舗作りにおいては、換気もしっかりと行い、お客様が来店し易い環境を整えることも必要と考える。

なお、国内の軽・小型車の生産状況は、4月が約28千台、5月が約34千台の見込みだが、6月は約6万台と飛躍的に伸びる計画を立てている。3～5月は部品が滞り、思うように生産出来なかったものの、6月からは部品が揃うようになったことで、6万台の生産を計画することとなった。7月も順調に行けば6～7万台を生産する予定だが、それにより上期中にバックオーダーを解消していきたい。

(新型コロナウイルス影響：インド四輪)

Q2：市場の回復局面において、シェアアップを図るような方策はあるか？ BS6対応やファイナンス環境など、御社が競合他社に対し優位性を示せる点は何かあるか？

A. まず、インドにおいて重視している点に、販売網の拡張がある。現状、インド全体における当社の販売拠点数は3,000余店になるが、日本の場合は約900店。人口は日本の10倍なので、インドも9,000店は必要と考えるが、まだ6,000店も足りない。特に地方農村部を中心に小規模店をどんどん作るように指示し、着々と増やしてはいるものの、まだまだ足りないと考えている。

また、商品計画についても、当社の場合、小さい車を中心とはなるが、Aセグメント、Bセグメント、Cセグメントと、各セグメントでシェア50%を確保する必要があると見ているため、商品計画面でもまだまだ不足していると考え。そうした両面において、重点的に取り組んでいきたい。いずれにしても、インドにおける「シェア50%死守」の姿勢に変わりはなく、そのための地固めをしっかりと進めていく。

一方、インドの需要見通しについては、当面は明るくないと考える。コロナショック

は金融面の影響などを斟酌するまでもなく、皆さんの想像以上に長引くだろうと見ている。

BS6 導入に伴う影響については、このような新型コロナウイルスの感染状況に至ったことで、はっきりとしたことは申し上げられないが、マルチ・スズキ社の場合ほぼ全てのモデルで切換えが済んでいるため、車両自体が供給できない、或いは販売できないということではない。現状、現地の販売拠点も6割程度は再開しつつあるので、しっかりと販売に結び付け、競合上もアドバンテージとして尽力していきたい。

(新型コロナウイルス影響：需要動向の変化について)

Q3：今後の日本やインド市場における構造的な変化は見られるか？ 特に、ウイルス影響を避ける意味で二輪需要が拡大するのでは、との見方もあるが？

A. インドの事例ではないが、例えば米国ではライドシェアの利用率が、1月足らずで9割以上減ったという話も聞いている。そういう意味では、やはり衛生面をうまく機能させるようなシステムを自動車に盛り込んでいくようなことをやっていかないと、シェアリングサービスも発展しないのではと考える。そのようなシェアリングのあり方も含めた検討と、それに対しハード面で何が工夫できるのかということ、更に人の移動に関し出来るだけ公共交通機関を使わないという意味で、二輪、四輪、或いはパーソナルモビリティなどの選択肢もあると思われる。また、利用形態もシェアリングから所有、またはリースなど変わって行く可能性もあるだろう。ただ、これらについてはまだまだ検討不足なので、もう少し市場の動向をしっかりと見極めつつ、対応して行きたい。

一方、二輪の需要に関しては、確かに新型コロナウイルスの影響を避けるという意味で、国内でも原付や原付二種の引き合いが強くなっているという話は聞いている。欧州でもそうした小排気量バイクが注目されつつあるということなので、そうした需要に対する魅力ある商品の開発について検討を進めているところ。ただ、ヘルメットの着用がそうした需要の壁になる可能性もあり、「それなら軽で良い」というお客様の判断があるのか、といった点についても状況を見極めていきたい。

(新型コロナウイルス影響：今後の投資について)

Q4：業績が悪化する中、今後の設備投資、研究開発費など固定費に対する考え方は？

A. 設備投資と研究開発については、今後も緩めることなくしっかりと進めていく。工場投資については、こういう状況なので市場の動向を見極めながら判断する必要もあるが、研究開発については、当社もリーマン・ショックで色々経験したこともあり、コロナ後においてお客様に欲しいと思って頂ける商品開発を、しっかりと進めていく必要があると考えている。

当面は固定費などを切り詰め、緊縮財政でやっていかざるを得ない面もある。基本性能の良いものを、お客様の手に届き易い価格で提供するというところに、需要はあると考える。これから三密を避けるという意味でも、クルマがどういう動きをするのかを見極めつつ、また、これまではあまりお客様のニーズに無かった衛生面で求められる性能なども取り入れながら、魅力ある商品づくりにつなげていきたい。

(二輪事業)

Q5：二輪事業をカンパニー制から事業部制に戻したが、二輪事業を今後どうしていきたいと考えているか？

A. 当社の二輪事業は、リーマン・ショック以降、開発が止まり、お客様のニーズに合う商品が提供出来なくなったことで、以降 10 年近く赤字体質が続いてしまった。カンパニー制に移行したことで、固定費の削減、販売体制の見直し、コスト管理の徹底などを進め、独立採算でやっていける体制作りに取り組んできた。まだまだ不十分なところもあるものの、商品ベースとなるプラットフォームの共通化も進め、これから商品を展開していく段階に入った。

そうした中、前述のような今後のパーソナルモビリティの方向性も含め、むしろ四輪と連携を強化した方がメリットも見出せるのではないかという側面も考慮し、再び一緒にやっていくこととした。それにより、商品開発面でもよりユニークなものが出来ればと期待している。

(その他)

Q6：終わった期の品質関連費用の状況は？

A. 通期の営業利益増減要因の中で、諸経費の減は+282 億円の増益要因となっているが、品質関連費用の影響はこの中に含まれる。その品質関連費用のみの前期比較でいうと、終わった期の 3Q までの累計(4-12 月)で▲61 億円の減益要因だったものが、通期では前年 4Q(1-3 月)での計上が嵩んでいたこともあり、+243 億円の増益要因に転じている。つまり当 4Q のみでは+300 億円以上の増益要因となったわけだが、結果、品質関連費用の通期における連結売上高比の数字も、前年同期の 1.9%から 1.4%に改善した。

今後ともお客様にご迷惑をお掛けしないよう、「品質第一」の取り組みを強化していく。

Q7：「キャッシュ・イズ・キング」とも言われる中での記念配当だが、現状のバランスシートに対する考え方は？ また、配当性向は約 30%となったが、今後の継続性は？

A. 現状の手元資金については、これまでも常時一定水準を確保してきた中で、更に地震対策、BCP 対策ということで確保してきた 3,000 億円のコミットメントラインもある。足元のコロナ影響がどこまで長期化するかは測りかねるものの、更なる銀行借り入れの手当てもしっかりと行い、万全の体制で手元資金の確保に努めている。

また、今回の記念配当は、当社がちょうど設立 100 周年の節目を迎えたということで、普通配当に対し 11 円を加えさせて頂いたもの。今後の配当方針については、次期予想や新中計の中で検討を進めるが、足元の財務状況や世界的な株主還元の方向性、或いは投資家のニーズなどを総括的に判断し、決定していきたい。

以上