

2024 年 5 月 13 日

スズキ株式会社

(業績関係)

Q1： 終わった期の評価や、一過性の要因は？また、次期予想の作り方について何か変化は？

A. 終わった期は為替影響や原材料価格の落ち着き、半導体不足の解消もあり非常に良い結果となった。国内では新型スペーシアやスイフトが好調な滑り出しで、それ以外の機種もバックオーダーが続いており、市場の要望に商品が追いついていると考える。

計画の作り方自体は特に変わったところはない。自社の能力をしっかりと認識したうえで、各部門が協力しながら積み上げてきた数字。この計画を上回るような実績を上げていくようしっかりと取り組んでいく。

Q2： 次期予想の前期に対する増減要因のうち、売上構成変化等+802 億円、固定費の増▲500 億円、原材料価格変動▲350 億円の詳細は？

A. 売上構成変化等については、過去は半導体不足による生産制約があり在庫が過小な状態だったが、そこが解消され在庫が増えてきたことに伴い、今期はその在庫が販売に回り実現益が出てくることから未実現利益の実現化影響を大きく見込んでいる。加えて、高価格帯のモデルの販売が増えることによるミックス改善や、値上げの継続効果もあり+802 億円としている。

固定費の▲500 億円については主に海外子会社分が大きく、賃金上昇による労務費の増加、販売が安定して増えていくことによる販促費の増加等を見込んでいる。

原材料価格変動の▲350 億円については、単独で 6 割弱、残りはほぼインド（マルチ・スズキ）の影響。貴金属類ではマイナスを見ていないが、インドでは鋼材、アルミ、その他について値上がり、日本も鋼材、アルミ等に加え、取引先様の部品の値上がり、労務費の転嫁等の適正な価格上昇も見込んでいる。

Q3： 終わった期の所在地別業績を見るとセグメント間消去が▲600 億円近くあるようだが、内容は？

A. 在庫増加に伴う未実現利益の増加によるもの。（半導体不足影響の解消に伴う）

Q4： 終わった期の 4Q（1-3 月期）の日本セグメントの収益が、3Q（10-12 月期）から減速しているように見えるが？

A. 北米等でマリン需要の減速があり、船外機の販売が減少した数量面の影響が大きく、4Q に多めに出る固定費を吸収しきれない部分があった。日本国内では値上げもしており、3Q に比べ特に減速しているという状況ではない。

(国内四輪事業)

Q5： 国内での値上げは需要に悪影響はなく、しっかり浸透しているイメージでよいのか？

A. 国内値上げの影響については慎重に考えなければならない。おかげさまで新商品を投入し、高評価を受けているため、その部分はお客様にご納得頂いたと思うが、それ以外の商品については競争環境も注意しながら、お客様に詳しく商品の特性等をご認識頂くようなアプローチで進めていきたい。販売の現場としては、値上げは今後も慎重に対応していかなければならないし、お客様への浸透もやや時間はかかるのが現状と見ている。

(インド四輪事業)

Q6： シェアや SUV、CNG 車、市場見通しの考え方などを統括的に解説してほしい。

A. インドでの乗用車シェアは、通期実績の 41.6%に対し、SUV のシェアは 20.8%。SUV でもトップレベルのシェアを確保できているが、成長が著しいインドで生産能力が十分追いついていないことが足を引っ張っている。昨年度末マネサールで年間 10 万台の能力増強を行い、来年の 3 月にはカルコダ新工場が稼働するので、順次、生産能力を高めつつ、人の育成もしっかりやりながらお客様の要望に応えられる品質の車を供給していく。

昨年度に若干影響を受けた CNG 車の部品不足については、要求通り供給できそうな見込みであるため、今期の CNG 車は 3 割～4 割増産できる期待を持っている。

一方、市場見通しについて、選挙の年は通常少し経済がスローになることもあり、インド自動車工業会も前年比+2%とややコンサバ的な見込みを立てたのではないかと思う。現与党が勝てば、年後半に向けてはかなり積極的な経済政策が打たれると思うので、市場活性化の可能性があると考えている。そういう意味で現時点の当社予想は最低限とし、さらなる上乗せができるよう今後進めていきたい。

Q7： 選挙の年に経済がスローになるとのことだが、実際に足元の需要動向に変調はあるのか？

A. 4 月の状況を見ると、確かに卸販売については若干スローになったような数字が出ているが、これは当社の特殊事情と考えている。5 月 9 日に新しいスイフトをインドで発売した関係で、4 月に旧型モデルの出荷を減らした。短期的にはそれが 1 つの要因と考えている。一方、末端販売は前年比+18%程伸びているので、それほど市場がスローになったという認識は持っていない。

Q8： マイルドハイブリッドだけではなく自前のストロングハイブリッドも必要になってくると思うが、インドではハイブリッドで中期的にどのように戦っていくのか？

A. 我々はマルチパスウェイの方針を強調しながら進めている。すでにトヨタの THS を搭載したモデルを投入しており、また、これから自前のストロングハイブリッドも強化していく。車のサイズ、あるいはお客様の好みに合わせた商品展開を進めていく。一方、ボリュームとしては我々が紹介しているバイオガスを使った CBG 車がおそらく数年先くらいから実現できるようになってくると思う。そういう意味では、CNG 車をそれに展開できるという強みも

あるので、そこを強化しながらトータルのボリュームを確保していく戦略をとっていきたい。もちろん、BEVについても商品計画を確実にこなしながら、市場の中での位置を作っていく。

(その他地域)

Q9： 中東・アフリカなどインドが供給元になる地域では、需要と供給のアンバランスが拡大する方向と想像するが、稼働が低いアセアンの生産拠点を活用する余地は？

A. 2017 年頃は、中東・アフリカ販売の約半分はインドからの供給だったが、終わった期は 9 割までインド製の依存が高まっている。その背景は、インドの規制が欧州の規制に近づき、グローバルに商品展開がしやすくなったことや、品質を上げる努力をしてきたこと。我々は中東・アフリカ販売を現在のレベルから 2030 年までには倍増させる計画。

一方、アセアンでの商品開発等はうまくいかず、ここ数年間は停滞している。まずはアセアンの中でしっかりとした商品の生産と供給体制を作り、インドで作る最新モデルをアセアン等にも展開する試みもやりながら、アセアンでの再チャレンジを進めていきたい。

Q10：中国市場から新興国への自動車輸出が増えているが、中近東や中南米での今後の影響は？

A. 確かに中国から新興国へ EV の輸出促進の動きが見られるが、新興国はインフラ含め、まだまだ EV の普及には時間がかかると見ている。一方、中国勢の ICE 車は価格が安いこともあるが、品質的な懸念もある。我々としては決して油断せず、十分注意しながら対抗していきたい。

(新中期経営計画、技術説明会)

Q11： 25/3 期末までに新中計を発表予定とのことだが、成長戦略で示された 2030 年度の売上高 7 兆円目標に対し、どのようなアップデートを期待すればよいのか？

A. 資本政策や配当を含め、スズキに求められていることは何かを社内でしっかり議論しながら、2030 年度の目標に対し、財務目標や技術目標、経営目標などを立てて取り組んでいく。特に当社は、インド市場の成長にいかに追従していくかを重視してやっていきたい。技術開発、生産現場での人材育成も含めた人への投資や、設備投資、開発投資などにしっかり取り組み、インドを柱として 10 年先、20 年先を見据えた土台づくりに重きを置いて、新中計を策定していきたい。

Q12： 技術説明会の実施は久しぶりだが、どのタイミングで何にフォーカスする予定か？

A. 電動化に向けマルチパスウェイという攻め方でやっていくなか、スズキが抱えるインド、日本、欧州においてどのように進めていくか。インドでは CNG 車の延長線上にある CBG 車、あるいは HEV の進め方や BEV に向けての取り組み方など、技術の発展を商品と連携させながら、カーボンニュートラルの時代に合わせた取り組みについて、技術的な戦略を夏以降に発表できたらと考えている。

以上