

2025 年 11 月 6 日  
スズキ株式会社

(業績関係)

Q1： 計画に対する上期実績の評価と、半導体の供給制約含む通期業績の見立てについて。

A. 上期の計画は公表していないが、社内計画に対しては上振れた。主な背景は、為替が想定より円安水準で推移したこと、事業リスクの顕在化が一部にとどまったこと、固定費が計画ほど膨らまなかったことなど。

半導体の供給に関しては、現時点では生産に実質的な影響は出ていないものの、ボトルネックとなる半導体の特定や代替品の探索・評価・生産への確定作業を進めている最中であり、これらの影響をどのように織り込むかについて社内で議論を重ねた。その結果、現時点ではリスクを具体的な数値で算出することが困難であるため、通期予想を据え置くこととした。

Q2： 半導体の状況について、上期の業績が好調であったにもかかわらず通期予想が据え置かれている点にリスクを感じている。在庫状況や日本とインドでのリスクの違いなど、より詳細な情報は？

A. ネクスperia社製の半導体については、汎用性の高い半導体ではあるが、今後在庫不足が発生する可能性があるため、上記の通り供給確保に努めている。これは日本やインドだけでなくグローバルに影響が及んでおり、Tier1 企業や半導体メーカー等のステークホルダーから一次情報を収集し、日々調整を行っている。現時点では生産は止まらないが、個別のリスク対応を継続している。影響度の数値的な見積もりは、現段階では困難な状況。

Q3： 仮に半導体不足がなかりせば、インドの GST 効果で、下期は上期よりも営業利益が増えてくるような状況なのか？

A. その仮定はなかなか置きにくいですが、半導体不足を本当にはないものとする、プラスの影響分は少なからずともあるという状況。

Q4： 上期実績における四輪以外の関税影響はどのくらいか？

A. 二輪事業については、インドおよび中南米市場が伸長したことにより、事業別では増収減益となった。為替の影響が見られたほか、インドおよびアメリカ市場の構成比が減益方向に働いた。関税の影響もある。

マリン事業についても増収減益であり、関税影響および製品構成の悪化（北米を中心とする大型船外機の比率低下）が主な要因である。

関税影響については、期初に事業リスクとして▲400 億円を見込んでいたが、そのうち約▲200 億円が関税影響であると説明してきた。しかし実際、上期においてはそれ以外の事業リスクも含めて半分の▲100 億円までは顕在化しておらず、そのうち 3 分の 1 程度が関税影響であった。なお、この関税影響は上期の途中から発生したものであるため、下期についてはもう少し顕在化するものと考えている。

Q5： 第2四半期において、未実現利益や品質関連費用など一過性の影響はあるか？

A. 営業利益全体では、1Qが前期比▲154億円の減益、2Qが▲430億円の減益となり、上期合計で▲585億円の減益となった。1Qと2Qで減益幅の出方が大きく異なっている。1Qについては、為替が円安方向に振れたことや国内販売の堅調さがプラス要因となった一方、原材料価格の悪化や固定費の増加がマイナス要因となり、結果として減益となった。

未実現利益による営業利益増減については、1Qが+162億円の増益要因、2Qが▲321億円の減益要因となり、QonQで符号が逆転している。

2Qのみを比較すると、前期の未実現利益計上額は+196億円であったが、当期は▲125億円となり、その段差で▲321億円の減益となった。これが2Qの特色と言える。

品質関連費用については、1Qは売上比率+0.2%、2Qは+0.3%、上期合計で+0.2%の益方向。品質への取り組みとしては、発生防止、早期発見、流出防止に努めており、原因究明を徹底しながら継続的に対応している。それらが安定してきたことで、大型の懸念案件が発生しなかったこと等から、上期の損益面では、前期に対し+98億円の益方向となった。

(インド四輪事業)

Q6： 現地で強い受注があるとのことだが、その販売動向の持続性とミックスへの影響について教えてほしい。また、今回の状況を受けて、2030年の全需見通しが上方修正される可能性についても言及してほしい。

A. インド GST について、9月22日より新税率が施行された。ガソリン車のうち、全長4m以下かつ排気量1.2L以下の小型車には18%の税率が適用され、それ以外の車両には40%の税率が適用されている。マルチスズキの10月の末端販売実績では、小型車の販売が前年比129%と大きく伸長し、それ以外の車両は前年比101%であった。特にディザイア、フロンクス、アルト、バレーノ、イーコなどの小型車が好調であった。この動向が利益率に与える影響が懸念されるのか否かだが、小型車と言ってもエントリーからプレミアムまで色々なモデルがあるため、小型車販売が増えたからといって必ずしも利益率が悪くなるということではない。今後も趨勢を見てしっかりとモデルミックスを整える。

下期の見通しとしては、小型車は前年比2桁増、それ以外は横ばいで、全体では前年比約6%の増加が見込まれる。中期的には、過去10年間のインド市場におけるGDP成長率と乗用車市場の成長率はともに5.9%で推移しており、今後もGDP成長率が6%強と予測されることから、乗用車市場も年率6%程度で成長すると見込んでいる。

Q7： SUV を切り出した場合の需要動向、および販売動向は？

A. 10 月単月の SUV 販売状況について、小型 SUV ではフロンクスが前年同月比約 1.5 倍と大きく伸長した。一方、小型以外の SUV（ブレッツァ、グランドビターラ、ビクトリス）は前年並みの販売実績であった。当社においては小型 SUV の伸びが顕著だったが、これは 1 か月だけのデータであるため、今後も動向を注視していく。

ちなみに、新型ビクトリスについては、発売した 9 月 3 日から 10 月 31 日までで 31 千台の受注を頂いた。これに対する末端販売が 11 千台（9 月 1 千台、10 月 1 万台）で、まだまだこれからという状況。

Q8： 現在の受注は 10 月の末端販売と同じような動向になっているか？また、需要に対する在庫水準、生産体制、受注残の状況は？

A. マルチスズキの決算説明会では減税後の受注が約 50 万台という報告があったが、10 月単月における受注がその 7 割程度。受注から末端販売への転換率は約 3 分の 2。受注状況は末端販売とほぼ比例して増加しており、10 月の末端販売台数は 242 千台、前年比 120%となった。

インド市場では暦年ごとの年式更新が市場に認知されており、お客様は新しいモデルイヤーの車を求める傾向が強い。GST 変更直後の 11 月・12 月はモデルイヤーの切り替え前であるため、販売状況を見ながら生産調整は可能ではあるが、短期間での大幅な変更は難しく、年内の末端販売は在庫状況に左右される。一方、年明け以降は新年式車両の需要増加に伴い、生産も増加する見込み。

10 月末の受注残はモデルごとにばらつきはあるが、前年に比べて増加しており、例えば小型車のアルトはもともと在庫が限られている一方で受注が増加しており、受注残が拡大している状況。

Q9： 需要拡大に向けて、カルコダ新工場の稼働を可能な限り早期に増加させることが有益であると考え。電力供給などのインフラ懸念も含め、今後の生産増加の見通しについて説明してほしい。

A. カルコダ工場の第一段階として、年間 25 万台（1 か月あたり 2 万台強）の生産ラインを整備している。現在、生産能力の約 8 割まで稼働しており、昨年度末の稼働開始以降、品質を最優先しつつ生産量を段階的に増加させている。電力については、インドが抱える停電問題への対策として工場に自家発電設備を備えており、現時点で電力インフラが生産の大きな制約要因とはなっていない。

当工場では新型ビクトリスおよびブレッツァ（他工場でも生産）という SUV モデルを生産しており、市場からの要望が強いことは理解しつつも、品質第一で対応している。

(日本四輪事業)

Q10：他社から新型車の投入が相次ぎ、御社も登録車を投入しているが、国内の競争環境の変化や改善余地は？

A. 日本の受注状況については、依然として物価高の影響が続いており、2Q も同様の傾向。ただし、各社が新型車を投入することで軽自動車市場は活性化しており、年末商戦や初売りに向けて当社も商品のテコ入れをし、販売挽回を図る。

一方で、価格競争に巻き込まれないよう、お客様に商品の価値を伝えていく活動を継続する。また、軽自動車のみならず、登録車・小型車を含めた総販売台数の拡大が重要であると認識している。幸い登録車の需要が堅調であるため、今後はこれらを合わせた販売強化に努めていく。

Q11：御社の登録車販売が増えているが、顧客のプロファイルはどう変化しているか？

A. 登録車ユーザーの変化について、ジムニーノマドやフロンクスは従来の「軽から軽」、「スズキからスズキ」への代替ではなく、他社様から流れてきているお客様が増えてきている。スズキユーザーではないお客様の取り込みが増えてきた結果、全体のボリューム増加につながっている。

以 上