

2026年5月14日  
スズキ株式会社

(業績関係)

Q1： 2027年3月期計画における中東情勢の影響（最大1,000億円）の前提は？

A. 次期予想の原材料価格影響▲1,300億円には中東情勢のリスクは織り込んでいない。その上で、顕在化した場合の中東影響▲1,000億円は、生産、販売、コスト面として原材料リスク、海上輸送リスクの4つを中心にシミュレーションしたもの。生産面については石油関連部材等の調達リスクを抱えているが、取引先様のご協力により代替調達を進めるなどして影響が出ないように取り組んでいることから、生産停止によるリスクは織り込んでいない。販売面では、中東向け四輪車販売は年間6万台強、当社世界販売の約2%弱であり、インド国内や他地域へ振り向けることで影響を抑えている状況。▲1,000億円のうち原材料価格の影響が一番大きく、主に樹脂やアルミなどの市況変化を踏まえ、コストアップの影響が1年間続く前提でシミュレーションした。コスト面としては、海上輸送リスクも若干織り込んでいる。

Q2： 営業利益5,700億円に対するリスク・オポチュニティは？

A. 現時点で明確なアップサイド要因は限定的であり、逆にリスクは上記のような中東情勢の影響に加え、インドにおいては一次エネルギーの調達制限による工場稼働への影響、日本では資材調達不足による生産や車両メンテナンスへの影響も挙げられる。その辺りも含め、我々の行動理念である3現・2原主義（現場・現物・現実・原理・原則）に基づいてしっかりと対応し、リスクを最小限にとどめていく。

Q3： 原材料価格影響の前提と追加リスクの考え方は？

A. 次期予想の原材料価格影響▲1,300億円のほとんどはマルチスズキにおける影響であり、加えて取引先の基盤強化の影響も見ている。

インドでは昨年度下期より原材料価格が高騰しており、2026年3月期の原材料価格影響は▲850億円。そのうち半分以上は貴金属やアルミ等の部材の値上がり影響。部材影響の大半は、インドにおける下期以降の市況影響を反映したものであり、次期の原材料価格影響はその延長線上でさらなる拡大傾向を慎重に織り込んだ形で▲1,300億円を見込む。この金額は中東情勢の悪化前の動きを反映したもので、ここに中東情勢の影響は織り込んでいないが、中東情勢がほとんど原材料価格の上昇につながってくるため引き続き動向を注視していく。

#### Q4：2026年3月期の営業利益における一過性要因は？

A. 第4四半期に、品質費用の計上方法を変更した。これまでは品質案件が発生した時の品質費用総額を見積もって計上する個別計上と、過去の実績率に基づいて包括計上する二本立てとしていたが、当四半期から包括計上に一本化した。この変更において約+110億円の増益要因が発生しており、一過性と言える。

通期で見ると、第3四半期にインドの新労働法に基づき引当金の積み増しを行っており、約▲100億円の労務費の増加が一過性の減益要因。

#### Q5：2027年3月期計画の営業利益増減要因について、インドの成長見通し（販売+10%）に対し、台数増による増益寄与が限定的に見える理由は？

A. 次期に関しては通常と同じだが、終わった期が少しイレギュラーな水準となっている。計算ロジックとして、営業利益増減における台数の影響については、各事業体からの輸出を含む出荷台数の増減が台数要因となる。終わった期の4Qは国内やマルチスズキからの輸出の増加分がより大きかったため、その影響がこの台数増減の差異となり、イレギュラーな水準となった。

（インド四輪事業）

#### Q6：足元の需要環境および外出自粛等の影響は？

A. 現時点で受注に大きな変化は見られない。一方で、中東情勢の影響を受け、モディ首相は国民に向け外出自粛や一年間の金の購入自粛、海外旅行の自粛等の緊縮策を発表した。政府が決めているガソリンやディーゼルなど燃料価格は現時点で変更されていないが、今後の価格改定次第では消費者購買力に影響を与える可能性があるため、今後の需要への影響については注視しつつ、一方で当社の得意とする燃費のいいコンパクトカーの魅力をアピールし1台でも多く販売していく。また、石油の90%を輸入に依存しているインドにおいては、バイオガス事業にもしっかりと取り組み、CNG車の生産販売も加速させていく。

#### Q7：インドにおける生産制約の状況は？

A. インドは国内向け供給拠点であると同時に、グローバル輸出拠点としての役割も強まっている。2026年3月期は年間448千台を輸出しており、輸出規模は拡大傾向。2025年9月のGST改定以降、インド四輪市場は活況を呈しており、第4四半期においては、乗用車市場全体が前年同期比113%と高い成長を示した。一方、当社の国内向け供給は生産能力上限の制約により同103%にとどまっており、需給逼迫が続いている。

現在の年間生産能力は240万台であるが、今期中に新たに2ラインを追加することで、290万台（50万台、約20%増）へ拡大する計画。そのうち、今期に反映される増加（約25万台、約10%増）については主にインド国内市場向けに配分するため、国内販売台数は10%拡大する計画としている。

Q8： 価格戦略および収益性確保の考え方は？

A. トップブランドとして適正価格を意識しつつ、営業力強化や商品力向上により収益性を確保する方針。原材料価格上昇などの環境変化に応じて価格改定も選択肢に含めるが、基本的には販売力強化や VE/VA 活動によるコスト改善を通じて収益を確保する考え。

グローバルな視点でいうと、ガソリン価格の上昇等を背景に、車の買われ方と使い方が変化していく、質素儉約という動きが広がっていくのではないかと思う。当社としても、質素儉約、つまり、絞るところは絞りながら使うべきところにはしっかりとお金をかけ、メリハリをつけた投資を行いながら、車両開発、生産、販売をやっていききたい。

Q9： インドにおいて、値上げを行っていない中でも実質販売価格が上昇しているとの見方があるが、競争優位性や収益性の考え方は？

A. 何が起こるか想定しづらい状況下だが、インドにおいてはマルチスズキがトップブランドとして、販売価格の値上げも視野に入れながら適正価格での販売を行っていく。販売現場の収益力向上や営業力の強化を進め、収益構造の見直しにも取り組んでいく。

(日本四輪事業)

Q10： 登録車ビジネス、国内の製品ミックス改善における、さらなる伸びしろは？

A. フロンクスやジムニーノマドは年を重ねてきたがまだまだ需要は旺盛であるため、しっかりと応えていく。また、クロスビーもフルモデルチェンジに近い内容でマイナーチェンジを行った。引き続き、軽自動車からの上級移行の需要もしっかりと取り込んでいく。

(中期経営計画・経営方針)

Q11： 終わった期の営業利益は4期ぶりの減益着地、次期も減益計画となっているが、中計目標の8,000億円(2030年度)達成に向けた課題とドライバーは？

A. 商品力の強化とともに、開発陣が商品に込めた想いをお客様に伝える活動を継続しながら、チームスズキとしての稼ぐ力を上げていく。外部環境の逆風は強いが、人財やAIなど必要なところにはメリハリをつけた投資をし、絞るところは絞りながら、2,000億円の利益の上乗せを目指し、チーム一丸となって取り組んでいく。

Q12： ROIC 経営・資本コストの低減に取り組むということだが詳細は？

A. 従来、当社として弱かった資本効率の観点を強化し、事業ごとにしっかりとフォローしていく取り組みを開始した。今後の経営基盤として強化していく。

以上