

**2019年3月期 第3四半期決算  
アナリスト向け説明会 主な質疑応答内容**

2019年2月5日  
スズキ株式会社

**(日本セグメント)**

**Q1: 当3Q(10~12月)における日本セグメントは、増収に対し減益の幅が大きく見えるが？**

A. 日本セグメントの当3Q(10~12月)は、引き続き売上構成変化はプラス要因となったものの、品質関連費用や営業政策費等を含む諸経費の増、研究開発費の増、為替影響などから、前年対比▲99億円の減益となった。

**Q2: 国内での諸経費が多少増えたとの説明があったが、かつての激しい販売競争が再燃するような動きがあるのか？**

A. 国内については、軽自動車、登録車ともにポジティブに考えている。ハイトワゴンの「スペーシア」も、派生機種「スペーシア・ギア」を含め、大きく販売が伸びている。軽市場での競争は続いているものの、当社はかつてのような秩序のない売り方というのは一切止めているので、正常な流通のもと、商品力の向上、及び広告宣伝もフルに活用しながらやっている。登録車の方も徐々に実力がついてきており、通期の販売見通しも今回130千台(前回予想125千台)に引き上げた。

この3Qまでの累計で見ると、国内四輪の平均単価は1,505千円で前年対比91千円程アップしており、ミックス効果も出てきている。

**Q3: 通期販売見通しを上方修正しているが、消費増税に向けた駆け込み需要等も織り込んでいるのか？**

A. 特段、織り込んでいない。前回の消費増税の時と違い政府に需要の平準化政策を導入して頂いたので、お客様の動向もしっかりとフォローしながら対応していきたい。

**(インド事業)**

**Q4: インド四輪の販売見通しを引き下げたが、足元の末端販売の状況も含め、4Qの見通しをどう見ているのか？ 二輪はクレジット与信の厳格化影響等もあるようだが？**

A. 昨年末の販促努力により在庫は既に適正水準にあるので、これからも気を抜かずしっかりと在庫管理をして行く。昨年11月に投入したエルティガや、1月に投入したばかりのワゴンRなど新型車の受注も好調なので、その新車効果も織り込んでいる。

ただ、短期的にはそのように見ているものの、インドも国内における総選挙など政治情勢の問題や、米国金利引き上げに伴う新興国通貨安の影響などを受けてきたこともあり、そうした動向もしっかりと見極めて行かねばならないと考える。

また、マルチ・スズキの国内販売におけるローン利用率は約8割あるが、その比率にも大きな変化は無く、足元の販売も横ばいということで、クレジットの問題についてはあまり大きな影響を認識していない。強制保険の制度改正(四輪は新車購入時の必要加入期間が従来の1年→3年に変更)の問題もあったが、それについても同様。

いずれにせよ、インド市場は足元のそうした動向を気にしつつも、長い目で見た成長性に疑いはないと考えており、当社としてはそれに対応できるよう、技術開発や工場の増設、車両の電動化対応といった課題に対し早め早めに手を打ちつつ、インドできちんと利益を上げられるような体制作りを目指す。

## **Q5：インドの来期の販売見通しは？ 2020年4月からのBS6(環境規制強化)導入に向けた駆け込み需要も期待できるのでは？**

A. インドは中国に比べても、人口は追い越す勢いになりながら新車販売台数は1割強の水準ということで、まだまだ伸びる市場と考えている。従って、足元の動向は色々あったとしても、2030年に至る長期展望からのバックキャストとして、ここ数年をどうしていくかという位置付けが重要。

そこでポイントになると考えているのが、インド市場におけるハイブリッド車の普及。EVについても2020年の投入に向け準備を進めているものの、その時点で一気に普及するわけではなく、むしろ安価でお手頃な環境車として、当社が得意とするマイルド・ハイブリッドから普及を急ぎたい。

この点については提携させて頂いているトヨタさんとも軌を一にしているが、2020年から始まるBS6の導入についても、強化される規制に対応できるよう、技術開発や機種開発を進める一方、規制強化に向けてはそれに対応可能な燃料の供給も必要となるため、BS6対応燃料の普及についても、業界の総意として政府にお願いしているところ。

来期の市場見通しについては、前述の選挙やマクロ環境といった不確定要素の見極めも必要となるため、しっかりと注視していきたいと考えている。

## **Q6：需要が伸びない中、グジャラート第2工場が稼働を開始したが、同工場の今後の収益寄与の考え方は？**

A. グジャラート第2工場はこの1月から稼働を開始したが、需要動向に変化が生じつつあるので、これまで以上にきめ細かい生産対応が必要と考えている。

どの段階で二勤のフル稼働に持って行くかについては、第1工場の際は多くのバックオーダーを抱えながらの状況もあり、出来るだけ早くということだったが、第2の場合は足元の動向、及び他のグルガオン工場やマネサール工場の状況なども踏まえ、しっかりと需要動向を見極めつつ、慎重に判断して行きたい。

### **(アセアン事業)**

## **Q7：アセアン各地域の収益動向は？**

A. アセアンの動向についても、やはり米国の金利動向を含めた新興国通貨の影響などをしっかりと見極めていく必要があると考えるが、そうした動向もこの1~3月期あたりからの改善に期待しているところ。国別には、インドネシアでは商用車が好調になってきた、或いはタイでは「スイフト」の販売が増えてきた等の動きに加え、まだ市場としては小さいものの、ミャンマーの販売が急速に3倍になったといった動きもある。

### **(二輪事業)**

## **Q8：二輪事業が季節的に厳しいことは理解しているが、3Q(10~12月)では赤字に陥っている。通期の見通しはどうか？**

A. 二輪事業の3Q(10~12月)は、季節的な要因により収益が出ない時期ではあるものの、今期については大きな赤字(▲39億円)になってしまった。

一方、今期はインドでの販売増等からアジアの利益がしっかりと出つつあるのに加え、4Q(1~3月)には北半球向け大型モデルの出荷も始まることから、二輪事業全体としては通期での黒字を見込んでいる。

## (その他)

### Q9：この3Q(10～12月)における諸経費増が▲213億円となっているが、一過性要因は？

A. 当3Q(10～12月)は前年同期比で▲289億円の減益となっているが、その減益要因としては、諸経費の増が▲213億円、研究開発費の増が▲62億円、為替影響が▲97億円などとなっている。

この中で当3Q固有の特殊要因としては、諸経費増の中の品質関連費用の増や、販売関連費用の増がある。品質関連費用は、当3Qのみで▲37億円の増加(減益要因)、販売関連費用については、インドにおける12月の在庫調整に伴うものに加え、新型ワゴンR等の広告宣伝費の増加などが背景にある。なお、市場在庫については、既に適正水準となっている。

### Q10:4Q(1～3月)営業利益の見通しが、対3Q(10～12月)で354億円も増える計算になるが、通常よりも背伸びした計画か？

A. 基本的に、確かに当3Q(10～12月)はインドでの収益が社内予算よりも若干厳しい結果となったが、4Q(1～3月)については、インドも何とか前年並みの収益を確保することに期待を込め、連結全体の通期予想も据え置いたということ。

当社は従前からかなり保守的な予想スタンスをとるが、そういう意味で若干、背伸びした計画という部分はある。

### Q11：設備投資と減価償却費の中期的な見方は？ 今期見通しの2,500億円規模の設備投資が今後も続くのか？ また、グジャラート第2工場稼働に伴う影響は？

A. 今期は、内外での投資案件の関係から過去に比べ若干多い2,500億円という設備投資見込みとなっているが、今後も生産能力の増強に必要な投資が発生してくることを考えると、年間2,000～2,500億円という規模は格別に高い数字とは考えていない。

グジャラート第2工場は、公式には1月からの稼働となっているが、前月から一部の生産が始まっていたことから、当3Q(10～12月)における減価償却費の増(▲20億円)にも影響している。

また、当社は海外についても定率償却を採用しているので、工場稼働初年度の償却費はかなり大き目になるが、設備投資額との関係で見れば、新工場部分だけで年間百億円～百数十億円ぐらいの増加イメージになるかと考える。それ以外に、モデル投入に伴う型・治具費等の償却もあるが、定率法なので初年度以降は少しずつ下がってくるものをご理解頂きたい。

### Q12：トヨタとの協業案件におけるインドでのハイブリッド車などの相互供給の進捗状況は？

A. 両社の提携については、これまでも開発、生産等における共同プロジェクトの協議開始など色々と発表してきたが、それぞれの具体化に向けて順調に進んでいるものをご理解頂きたい。

以上