

# 2014年3月期決算 アナリスト向け説明会 主な質疑応答内容

2014年5月9日  
スズキ株式会社

## (国内四輪)

### Q1：15年3月期における国内市場の前提と、足許の受注状況は？

A. 軽自動車市場で申し上げますと、もともと当社は、駆け込みのあった14年1-3月と反動減の出る4-6月を足した1-6月の合計で前年並みになると見ていたが、1-4月実績が前年比で3万台増に対し、5-6月で3万台は減らないだろうから、1-6月合計は105%程度と考える。そうした点から、全需も最終的に200万台程度はいくのではないかと見て、当社の販売目標も60万台としている。楽観視かもしれないが、5月の動向がどうなるかがポイント。

### Q2：「ハスラー」と他の機種とで、台あたりの収益性にどのような違いがあるか？

A. 「ハスラー」が売れるということで、他の機種に比べ値引きが少ないのは確か。ただ、湖西工場で軽四輪の乗用車は全部生産しているが、出たばかりで当面、償却費負担も多い（型治具等）ので、他の機種と比べてあまり収益性は変わらないとご理解頂きたい。

## (インド四輪)

### Q3：今期(15年3月期)のインド市場の見通しと、御社の販売前提「3%増」の背景は？

A. ご承知の通り、アジアは総じて景気が下降しつつあるが、インドは特に総選挙の問題もあり非常に厳しい。ただ、例え政権交代があっても景気に大きな変動はないと見ている。一方、当社固有の問題として、過去数年間インドの国内販売が100万台程度で足踏み状態が続く。これはマルチ・スズキ社が設立から30年経ち、「100万台達成」に対する気の緩みが出ていることが背景と考える。「100万台」のディーラー網、「100万台」のセールスマン数で「200万」に向かっていくのは不可能なので、それぞれを2倍にしていくための思い切った拡充強化を進めていく。景気全体が下降気味の中での「3%増計画」ではあるが、内に秘めたる思いとしては更に高い目標を目指したい。

### Q4：グジャラート新会社に関連した設備投資計画のアップデートは？

A. グジャラートの問題については、マルチ・スズキ社の取締役会、及び当社の取締役会でも決議されたことなので、既定方針通り粛々と進めていく。6-7月頃には整地が完了、その後、電気、ガス、水道などのインフラ設備に取り掛かろうというところだが、その設備投資に関しては資本金で賄う予定なので、本件が今期(15年3月期)の設備予算に含まれることはなく、来期(16年3月期)以降に入ってくる予定。

### Q5：インドでのディーラー網拡充で、今期における具体的な計画値は？

A. 具体的な数字は控えさせて頂くが、日本の自動車産業における流通システムの発展過程がそうであった様に、当初は地場ディーラーに始まり、台数が拡大すると直営化が進む。マルチ・スズキ社も30年が経ち、そうした先進国の流れを踏まえる必要が出ており、質的な転換を図っていく。特にサービスマンは日本でも不足しているが、インドにおいても道路事情や交通事情を勘案すると、このサービスマンの育成が非常に重要な問題となる状況に直面しつつある。「200万台」というと大げさかもしれないが、一つの目標としてやっていく。

## (アセアン四輪)

### Q6：競争が激化しつつあるインドネシアの足許の状況は？

A. インドネシアは、14年3月期に当社も約18万台を販売したが(輸出含む)、以前は10万台程度で部品の現地調達率も低かった。それが「エコカー制度(LCGC)」が始まったことで、現調率を8割以上に上げることが必要となり、現地における設備投資も大幅に増えている。それにより減価償却費も増えるため、今期(15年3月期)の売上は前年並みを確保できると思うものの、利益は下がることを覚悟している。

## (生産・設備投資関連)

### Q7：インドの「セレリオ」、日本の「ハスラー」などの人気車に対する増産計画は？

A. 「ハスラー」は当初月販5,000台の計画だったが、それ以上にご好評頂いている。ただ、ツートンカラーを設定したことで、増産には特に塗装設備への投資が必要。1万台/月以上のレベルには上げていくものの、バックオーダーが解消した際の需要動向にも注意が必要なので、他の機種との混流を前提としながら慎重に進めていく。

一方、マルチ社は現状で既に150万台/年の能力を持つので、むしろディーラー網やセールスマン数などの対応をきちんとさせることが先決。「セレリオ」のAMTについても想定以上のバックオーダーを抱えているが、一方で新しく導入された技術でもあるので、慎重に少しずつ増やししながら、4,000台/月ぐらいまでの増産対応で考えている。

### Q8：今後の設備投資における、新商品への開発投資の方向性は？

A. 以前、当社の設備投資の見積りと実績との差が大きすぎるとのご指摘を受け、今期(15年3月期)は精査した上で2,300億円の計画としている。今後も2,300億円から2,600億円ぐらいの範囲での平均したペースで進めていく。

研究開発費は徐々に増加しており、今期も1,300億円と、前期比で若干増える計画。

## (その他)

### Q9：「中期経営目標」で未達の部分があるとのことだが、具体的な課題は？

A. 「中期経営計画」で経常利益率6%を目標としてきたが、やはり「コストダウン」が『永久の課題』。従来の「他社比較」や「ベンチマーク」というやり方には限界が来ており、「型」自体の材質から掘り下げていくような抜本的な考え方と共に、部品共通化などのコストダウンを追求することで、「6%」を更に増やしていきたい。

二輪事業や欧州事業が何とか黒字化してきたので、今後は量を増やすための転換を図っていく。

### Q10：1-3月の利益の伸びが鈍いようだが、費用を使われたり、増産対応による増加償却などが要因か？

A. ご想像の通りで、堅実にやっている。方向性としてはその通り(販売強化に伴う営業政策費の増加や生産増に伴う減価償却費の増加等)ということをご理解を頂きたい。

### Q11：VWとの仲裁に関し、何かアップデートできる話はあるか？

A. 繰り返しになり申し訳ないが、仲裁中につきコメントできないことをご理解頂きたい。

以上