

2015年3月期 第1四半期決算 アナリスト向け説明会 主な質疑応答内容

2014年8月1日
スズキ株式会社

(国内四輪)

Q1：軽自動車税制について、年末までの動きの中で注意しておくべき点は？

A. 昨年末の税制大綱で軽自動車税の増税が決まったが、それと合わせて決まったものに13年超経過した車両の軽自動車税に対する「重課」措置がある。この「重課」は、従来から登録車の自動車税には課せられていたが、今回、新たに軽にも課せられることになった。我々としては、「重課」が課せられるのなら当然、燃費の良い軽には「軽課」を適用すべきと考えるが、現状では「検討事項」のままとなっている。

これから年末にかけ、政府や関係省庁の間で調整が行われるが、軽自動車税のみならず車体課税全体の議論の中で、継続される「重量税」における「エコカー減税」をどうしていくかの問題や、廃止される「取得税」に対し新たに導入される予定の「環境性能課税」の問題など、様々な各論の議論も残されている。それらの動きによって販売への影響も変わると思われ、現状では今年度末に向けての「駆け込み需要」の動向についても不透明な状況と考える。

Q2：7月の販売を受け、足許の受注状況と収益状況を教えてほしい。

A. 当社の4-6月における軽自動車販売は前年比111%となったが、これは昨年度末からの受注残によるもの。供給のボトルネックになっていた設備も改善し、受注残も解消に向かいつつある一方で、受注そのもののペースは戻っていない。世間では消費増税の影響を楽観視する向きもあるが、我々としては意外に尾を引いているという実感を持っている。今後7-9月の動向を見極める必要はあるが、現状ではそれ以降も含めて販売を「堅め」に見る中で、販売現場としてはとにかく1台でも多く受注を取り、お客様のニーズにお応えしていくしかないと考えている。

Q3：競合他社で販売構成の悪化が見られるようだが、御社はどうか？

A. 販売構成については、十分な分析が出来ていないわけではないが、少なくとも消費増税後の当社の動きの中で、販売構成が大きく変わったという印象は持っていない。その一方で、当社の場合にはこれまでに無い新ジャンルの「ハスラー」がご好評頂いていることもあり、今後ともこうした車を更に開発・投入していくことは必要と考える。

消費税は更に10%に上がる予定だが、少し前まで5%だったものが10%になるというのはさすがに「痛税感」を伴うと思われ、やはりこうした増税の影響を受けにくい、お客様から強いご支持を頂けるような商品作りが重要と考える。

(インド四輪)

Q4：7月の販売を受け、足許の市場に対する評価と下期に向けての見通しは？

A. 新政権になり、インド経済全体に好転の兆しが見られ、現地も我々も期待している。一方、若干心配なのは今年の雨季が少雨であったため、年後半に地方農村部における需要に影響が出ないかということ。足元では「アルト」、「ワゴンR」に加え、新機構の「AGS」を搭載した新型「セレリオ」もご好評頂いているが、競争も激化する中で、我々も引き続き販売拠点やサービス体制の強化に力点を置き、お客様のニーズに即応できる体制作

りを目指す。

ちなみに、当第1四半期決算で、マルチ・スズキ社は税前利益、当期利益では増益だったものの、日本会計に組み替えた場合の営業利益段階では若干の減益だった。工場投資などによる償却負担増が主因だが、こうした傾向はこの先も1~2年は続く。

理由は、販売構成に悪化傾向が見られることと、販売投資を中心に今後も先行投資負担が続くこと。販売構成は、軽油の値上げに伴うディーゼル需要の落ち込みにより、当社の強みでもある「アルト」や「ワゴンR」といった小型車セグメントが伸びたものの、上級車種の「スイフト」、「デザイア」などは、市場における需要の落ち込みに加え他社との競争激化にも晒されている。

今後とも、そうした商品の強化が必要となるが、当社がグジャラート新工場の設備を負担していく一方で、マルチ・スズキ社は販売投資に集中し、強化を図っていく方針。収益性自体が大きく悪化するわけではないが、そうした「先行投資」を中心に将来に備えるべき状況ということ。

Q5：昨日のマルチ・スズキ社の第1四半期決算説明の中で、「値引き」の増加傾向が示されたようだが、御社としての認識と今後の見通しは？

- A. マルチ・スズキ社自身が発表していることなので、事実と認識すべき。当初6月までの時限措置とされていた物品税減税への「駆け込み需要」により、7月には反動影響が出るのが心配されたが、7月の台数自体は継続的に前年を上回った。そうした状況も鑑みながら、今後の販促策をどのように強化していくべきかについては、財務の方でこれからしっかりと予算を詰めていく。

Q6：マルチ・スズキ社の第1四半期決算で、御社へのロイヤリティ支払いの増加が見られるようだが、ロイヤリティ料率に対する考え方は？

- A. ロイヤリティの料率はここ何年も一定。一方でマルチ社からの支払いが円建てである関係上、為替によって増減する上、ロイヤリティの発生しない古いモデルが減り、新しいモデルが増えることにも影響される。今後はマルチ社自身による開発負担も増えていくが、その場合の合理的なやり方については、現在検討を進めているところ。

(アセアン四輪)

Q7：厳しい状況にあるタイ、インドネシア事業の挽回策は？

- A. インドネシアはパワートレイン系の内作化投資の負担が増える中、市場の競争も激化しており、今がまさに「正念場」。今後、そうした設備投資による原価低減効果を得るためにも販売が重要となるので、「LCGC」やそれ以外のモデルも含め、しっかりと尽力していく。

タイは更に深刻。当社の生産も大きく落ち込んでいるが、5月から新型「セレリオ」を投入した。まだ市場に浸透していない面もあるので、試乗機会を増やすなど営業的なキャンペーンをしっかりとやっていく。この「セレリオ」は欧州に輸出するが、そうした「ヨーロッパ・ブランド」となり得る部分も宣伝活用し、色々と工夫しながら挽回を図っていく。

(欧州四輪)

Q8：欧州事業は新型「SX4 S-CROSS」による収益改善が見られるが、商品性を含め、その持続性についての自信の程は？

A. 確かに新型「SX4 S-CROSS」が今回の欧州事業の売上・利益に貢献したが、台数は社内計画に達したわけではない。これも市場に商品の告知が浸透していなかった面があるので、新規顧客も開拓しながら、いましっかりと告知を進めているところ。

(二輪事業)

Q9：当四半期の収益改善は、新型「V-Strom1000」の先期末からの未実現利益の実現化が牽引したように見えるが、それを除いた実態ベースの二輪事業の収益状況は？

A. 詳しい数字はご容赦頂きたいが、「V-Strom1000」なかりせば非常に厳しかったと思われる。当社の二輪事業は今まさに再建途上であり、新体制のもと改革を推進中。車種、カラーリングを始め、各国の生産体制に至るまで抜本的な見直しを進めているところでもあるので、いま暫く経過を見守って頂きたい。

(その他)

Q10：当四半期の営業外損益、法人税率、減価償却費の動きについて解説して欲しい。

A. 営業外損益については、今回大きな要素として「金融収支の改善」と「為替差損の減」が挙げられる。「金融収支」については、海外を中心に運用益や配当金などが増えたことによるもの。「為替」は、昨年度でインドを中心に多額の為替差損が発生したものが、今期は改善されていることによるもの。

法人税率は、当社の場合、途中の四半期では通期の「見込み税率」を引当てているが、今期は「復興増税」の2%強が前倒しで廃止になったことで、昨年度よりも若干低めの数字となっている。

減価償却費は、当第1四半期では71億円の増加となっているが、昨年度の後半からインドやインドネシアにおける工場投資、及び欧州における新機種投資などが増えたことが主因。尚、今期の期初に設定した通期の設備投資2,300億円と、それに伴う減価償却費の増加80億円という予算については、現状変えていない。

以上