

**2015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**

2015年2月5日

スズキ株式会社

**(国内四輪)**

**Q1：軽自動車の販売状況は？ 具体的に、足元の受注水準や軽自動車税の引上げなどに向けた「駆け込み需要」の有無などについても教えて欲しい。**

A. 具体的な受注水準についてはご容赦頂きたいが、1月の私共の軽自動車販売を見ると、前年比7割程度に落ち込んでいる。これは前年1月が消費増税前の「駆け込み」のピークであったことにもよるが、一方で今期の売上単価は前年の「132万円」から「11万円」程度減少しており、競争がかなり厳しくなっているのも事実。更に消費増税の影響で「中古車売上」が減少したこと、また、新車需要の少なかったリーマンショックや東日本大震災当時の車が車検期に入ること、「サービス売上」も減少したことなどにより、前年同期と比べ「国内売上」が減少している。

税制変更に伴う「駆け込み」については、これも1月の販売が示す通り、昨年の「消費増税」の時ほどは期待できないと見ている。販売現場は、引き続き1台1台を大切に販売しながら、税制改正にもついてもお客様に正確な情報をお伝えしていかなければいけないと考えている。

**Q2：この先の軽自動車市場の見通しは？ また、通期の軽自動車販売計画を「65万台」に引き上げたが、それに伴う需要見通しの変更はあるか？**

A. 15年、16年の全体需要については、予測がかなり難しい状況。ただ、実際に販売現場ではお客様の「財布の紐」が固くなりつつあることを実感しているし、今後の「税制」の動きに伴う影響も見極めが必要。今期の全需見通しについては変えていない。

**Q3：暦年で「軽自動車No.1シェア」を達成したが、年度でも「シェア」を意識するか？**

A. 他社がどうこうではなく、マイペースでやっていく。通期販売目標「65万台」の達成に向け、これまで通り「利益」にもこだわりつつ頑張っていくのみ。

**Q4：「国内四輪事業」は、7～9月期と比べ10～12月期がどの様に変化しているのか？ 競争による利益への影響など、定量的または定性的に説明して欲しい。**

A. 定性的な回答になるが、軽自動車は「4社で作って8社が売る」、極めて競争が厳しい市場。今期、当社はヒット商品の「ハスラー」に恵まれ、消費増税後の“落ち込み”を最小限に抑えられたが、そういう意味では両四半期の間に大きな変化はない。

**(日本セグメント)**

**Q5：10～12月期における「日本セグメント」の収益が前年対比で改善しているが、「為替影響」や「売上構成変化」、「諸経費」などの要素がそれぞれどのように動いた結果か？**

A. 「諸経費」の関係で「広告宣伝費」の増などが減益側に働く一方で、輸出台数が減少しているものの「為替影響（累月で+77億円）」は増益側に、とりわけ「研究開発費」の減がこの10～12月期の「日本セグメント」においては大きくプラスに効いている。

## (インド四輪)

### Q6：インド市場の足元の状況と今後の見通しは？

A. インドのマクロ環境は、「政策金利」の引下げ等、改善が進みつつあると認識している。一方、「軽油価格の完全自由化」も行われ、それによる需要動向の変化にも注視していく必要がある。また、他社との競争が厳しくなっており、販売網、販売力の強化が必要であり、「グジャラート州の工場への投資」と「インド国内での販売投資の強化」をグループ内で役割分担してやっていく。

加えて、インドは今後、「交通安全対策」が非常に重視される傾向にあり、この先どのような交通インフラが整備され、また、それに対する車側の「安全技術」で何が必要となっていくかも見極めながら、しっかりと対応していく。

## (アセアン四輪)

### Q7：「インドネシア」市場の今後の見通しは？

A. 競争が激化し大変厳しい市場。そうした中、当社は「チカラン新工場」を立ち上げ、「エンジン工場」は昨年11月、「四輪車体・組立工場」も先月末より稼働を開始した。総額930億円もの設備投資を行ったため、当面は償却負担もあり収益が苦しくなるのは避けられないが、それをカバーすべく、「ブランド力」、「販売力」を上げ、「お客様満足度」の向上を図る中で、この「インドネシア」と「タイ」を含む「アセアン」を「インド」に続く海外収益基盤としていく。

## (欧州事業)

### Q8：欧州事業の収益が悪化しているが、これは一過性のものか？

A. 前年の10～12月期が新型「SX-4 エスクロス」を投入した時期で、ハンガリーの「マジヤール スズキ」における生産台数が多かったのに対し、今期はそれが一巡したことなどから生産が減少したことが主因。

## (中国事業)

### Q9：中国の販売が、他社に比べ改善しているように見えるが？

A. 長安鈴木の新型「SX-4 エスクロス」、昌河鈴木の「リアナ」のマイナーチェンジ車など、Cセグメントの商品が販売増に寄与した。

## (その他)

### Q9：通期の設備投資予算を期初の2,300億円から300億円減額したが、その中身は？

A. 当第3四半期までの設備の取得状況を踏まえ、見直しを行った。内容的には、投資時期が翌期にずれ込むものや、投資内容を精査した結果、金額が減ったものなどの総計。主に海外子会社に関するもの。

### Q10：「通期会社計画」達成への自信度は？

A. 必ず達成できるように頑張っていくしかない。そういうご報告が5月に出来るよう、努力していく。

以上