

**2018年3月期 第2四半期決算
アナリスト向け説明会 主な質疑応答内容**

2017年11月2日
スズキ株式会社

(国内事業)

Q1：上期の国内販売は堅調も、通期の販売見通しは変えていないが、軽市場の見方は？

A. 上期の軽自動車全体市場は前年対比約15%増、当社もお陰様で8%増という状況で、通期では自工会の174万台、全軽自協の171万台という見通しに対し上振れも期待される。当社見通しの180万台まで届くかはわからないが、それに近付くのではないかと見ている。当社としては、通期計画の54万台をしっかりと達成し、最低でも「軽自動車シェア30%」は維持していきたい。

一方、登録車については、新型「スイフト」が投入されたこともあり、昨年度達成した10万6千台を少しでも上回れるよう頑張りたい。

Q2：国内販売における競争状況の変化は？

A. 国内の販売状況に変化はない。販売力やサービス力を高め、お客様に1台1台丁寧に販売していく取組み姿勢に変わりはない。

商品も他社をしっかりと研究し、作り込んで来たモデルを出していく。その中で営業力によって販売を伸ばしていければと思っている。

(インド事業)

Q3：グジャラート第1工場の交代勤務化により、収益性はさらに改善するか？

A. グジャラート第1工場は、この10月から既に交代勤務化しており、生産量も増えて行く。「バレーノ」などのバックオーダーも解消に向かうことで、収益性も良くなって行くだろう。そういう意味では、期初予想に対し少し上振れていくのではないかと見ている。

Q4：販売好調により在庫不足が生じているが、現状の在庫状況は？

また、グジャラートの交代勤務化により、いつ頃、平準化に向かうのか？

A. 在庫については、概ね1か月を切る水準。前述の通り、「バレーノ」や「ビターラ・ブレッツア」がバックオーダーを抱え、マルチ・スズキ社の販売の伸びも好調ということで、在庫を十分に確保出来ない状況。そうした問題を、グジャラートでの増産、工場稼働率の向上などにより、解消させていきたい。

Q5：インド四輪事業の強みを活かし、二輪事業の立て直しや、異業種との協業など新たな可能性はあるのか？

A. ご指摘の通りで、苦戦を強いられてきた当社のインド二輪事業については、既に一部でマルチ・スズキ・インド社との拠点を通じた販売に取り組んでいる。

また先日、イセ食品さんとの在印合弁会社設立について報じられたが、このような異業種との交流も協調できるものがあればやっていきたい。イセ食品さんについては卵の流通部分で当社の保冷車による拡販のお手伝いをするということで、インドでの食生活の改善に少しでも協力できるのではないかと期待している。

Q6：インドでEVの普及についてどうか？

- A. 当社としても5年～10年後を見据え、EV化に向けた情報収集を進めていく。
インドにおける現状での発電・給電インフラの状況等も踏まえ、「ハイブリッド車」も含めたインドにとって最適な電動化の方法について検討し、今後ともインド政府の考えをどうしたら具現化できるのかについて、積極的に取り組んでいきたい。

(アジア収益)

Q7：インドネシアの下期に向けた収益改善のペースは？

また、インド事業も下期に向け改善するとすれば、アジア収益全体も加速するのか？

- A. 今期のインドネシア事業の業績回復は、四輪は新型「イグニス」の投入と輸出の増、二輪も新型「GSX-R150」が貢献したことで、現地子会社の売上高も約4割増となり増収・増益を確保している。ただ、インドネシアにおいては、当社の主力である商用車市場がようやく戻り始めた段階であり、また、LCGC市場での競争激化の問題もあるので、国内販売の挺入れと輸出の強化を引き続き実施していく。
タイも、今期はかつてのエコカー政策時の新車の買い替え需要が期待されるものの、思うようには伸びていない状況。こちらも「シアズ」を中心に国内販売網の強化を進めていく。
両拠点の収益拡大を進めることで、アセアン事業をインド事業に次ぐ収益の柱に育てて行くことが、中期計画での大きな課題。

(二輪事業)

Q8：二輪事業が黒字を維持しているが、現状どの様な改善ステージにあるのか？

- A. 二輪事業はある程度スズキの良さをアピール出来るような商品も投入しつつある状況。ただ、まだ競合他社の商品と比べると見劣りする部分もあるので、いま計画中のモデルも含め、何とか追いつき、互角に戦えるモデルに仕上げていく必要も感じている。

(その他)

Q9：季節的に下期の方が利益が出やすい傾向があるが、下期の利益見通しの考え方は？ また、設備投資や研究開発費の進捗も少ないが？

- A. 基本的には、期初の通期見通しに対し、今回の上期での上振れ分を修正した。為替はユーロの前提を5円変更したが、実勢に比べると堅めかもしれない。四輪の下期販売台数は期初の下期見通しに比べ若干減る見込み。
研究開発費は、開発サイクルやモデル投入サイクルの関係から今期は発生が下期に偏っており、また、設備投資は営業拠点投資の進捗が遅れていることが影響した。

Q10：第二四半期（7-9月）で諸経費が大幅増となっているが、その中身は？

- A. 上期における諸経費の増▲197億円は、日本、欧州、インドなどにおける四輪の台数増に伴う営業政策費、物流費などの増加が主因。尚、品質関連費用については、第1四半期（4-6月）の時も「前年に対して減っている」と説明したが、この第2四半期（7-9月）においても減少している。

以上