

**2020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**

2019年8月5日  
スズキ株式会社

**(完成検査問題)**

**Q1:1Q(4~6月)は完成検査の影響が残っているとのことだが、通期業績への影響は？ 又、販売が落ちているのは実需が弱いのか、それとも生産面の問題なのか？**

A. 6月1日付けで検査本部を立上げ、生産部門とは独立した組織で役員を本部長とし、体制の強化を図っている。再発防止策の進捗状況を今後の国交省への四半期報告書にどのように盛り込んでいくかについて、現在、社内で検討中。検査の再構築中のため、生産スピードを落としているが、今は検査体制の正常化の方を優先しながら、出来るだけ早期に検査、生産を両立出来る体制に持っていきたい。

4~6月の国内受注については前年並みを維持しているが、消費増税前の駆け込み需要というよりは、「ジムニー」や「スペーシア」といった人気車の根強い受注によるものと考えており、今後もそうした顧客への実需につなげていきたい。

**Q2:「生産スピードは2~5%ダウン」ということだったが、直近の販売は二桁減となっている。完成検査影響が想定以上に拡大、或いは長引いているのか？**

A. 4~6月で、月を追うごとに前年比での下がり方が大きくなっているが、正常化に向けての対応が長引いている部分があることは確か。当社としては、しっかりと検査・生産業務の総点検を進めつつ、一方で漏れが無いように対応していく必要もあるため、当初考えていたよりも点検の時間が長引いている。とにかく、これを出来るだけ早期に仕上げ、各ステークホルダーからの信頼回復につなげていきたい。

又、特に前年6月は「ジムニー」の生産が始まったことで、前年比としてのハードルも上がっていたことも考慮頂きたい。

**Q3:足元の受注は前年並みを維持とのことだが、現状における受注残の状況は？**

A. お客様をお待たせしていることは事実だが、検査・生産体制を早期に正常化させること、及びお客様にご納得頂くための営業努力との両面での対応を進めていきたい。どちらも重要だが、現状においては検査体制の再構築の方をより急いでいるところ。

**(インド事業)**

**Q4:総選挙後も需要が戻ってこない要因をどう分析するか？**

A. 現地でも色々と分析しているが、未だ今後の見通しについては不透明な状況。自動車ローンの貸し渋り、自賠責保険料の引上げ、BS6（新環境基準）対応等がその停滞要因として取り沙汰されているが、我々としてもその分析は進めているものの、なかなか結論めいたものを断定できずにいる状況。

貸し渋りについては、現状におけるマルチ・スズキの販売金融利用率に変化が生じているわけではないが、今後とも情報収集に努めたい。自賠責保険料の引上げは、負担増としてはあまり大きくないものの、これが実際にどれくらい販売に影響しているのか。BS6対応については、マルチ・スズキは年末までに大半のモデルで対応することで、来年4月からの規制導入に間に合わせる計画だが、一方でコストアップの影響を最小限に抑えるよう努力していく。

加えて、自動車登録・更新費用の引上げについても、インド政府から草案が出ている。まだ検討開始段階ということで状況の見極めが必要なものの、そもそも同草案がスクラップ・インセンティブ的なものを想定していると思われる一方、登録更新費用の引上げというネガティブ要素も含まれている。ただ、まだパブリックコメントの募集段階ということなので、マルチ・スズキからも市場に水を差すような政策に対してはしっかりと意見していく必要があると考える。

更にもう少し長期目線で見ると、従前から申し上げている通り当社はインドにおけるHV車比率の拡大を目指しており、その上では現状のGSTにおけるHV車の税率が高いままになっていることに対しても、更に陳情していかねばならないと考えている。

そうした部分も含め、インドの見極めについてはもう少ししっかりやっていきたい。

**Q5：7月販売も低水準だったが、現状の卸と小売り、及び在庫水準は？ 又、今後、祝祭シーズンの需要動向等も見極めた上で、改めて精査した見通しを開示頂けるのか？**

A. インドの在庫水準は、ほぼ一か月ということで、現時点で適正な水準と考える。1Q（4～6月）の末端販売台数は前年比▲17%ということで、卸売台数とほぼ同等の水準で推移している。今後の販売見通しについては精査した上で開示したい。

**Q6：グジャラートB工場（第2工場）の交代勤務化、及びC工場（第3工場）の立上げスケジュール、更にその先の長期ビジョンなどへの影響は出ているか？**

A. グジャラートB工場については、現状はまだ一勤体制で稼働中。どこかで交代勤務に切り替える予定も、いま暫くインドの状況を見極めてから判断したい。一方、グジャラートC工場（第3工場）については、2020年4月での稼働開始予定を変えていない。

又、その延長線上にある「2030年インド500万台」構想に対する旗も全く降ろしておらず、今後、来年春頃の公表に向けての2030年までの長期展望や新たな長期環境ビジョンの策定作業について、現在、社内で進めているところ。

**Q7：BS6（新環境基準）の先行対応に伴う価格上昇が、販売に影響していないか？**

A. BS6対応について、マルチ・スズキは本年末までに大半のモデルで対応する計画。既に対応済みのモデルもあるが、ご承知のように単価的には約2万円のアップ。

BS6については、そうした価格上昇に対する懸念がある一方、逆に非対応モデルについては来年4月以降販売できなくなるという両面があるが、当社としての考え方は、来年4月までに対応を進めることで早く販売を軌道に乗せること、及び旧型在庫もコントロールしながら、モデル移行を円滑に進めていきたい。

**（その他）**

**Q8：通期の会社計画に対してはダウンサイドリスクの方が大きいと思うが、インドの販売計画（前年比+4%）の未達や為替影響以外に意識しておくべきリスクはあるか？**

A. リスクファクターとしては、やはりインドの見通しが難しいということで、まずその情報収集を進めていきたい。マルチ・スズキの通期国内販売見通し+4%の旗も降ろしていないが、果たしてマクロ環境がそうした状況にあるかということについても、マルチ・スズキと共に見通していきたい。

インド以外ということでは、この数日間の株価の動きを見ても世界経済全体に不透明感があるが、当社は他社と違い米中の影響が少ないので、基本的にはインドの見極めが中心となる。

**Q9：当1Q（4～6月）の諸経費等の増 ▲205億円の内訳は？何か一過性の要因はあるか？**

A. 諸経費等の増 ▲205億円の内訳としては、まず販売費用の増、これは主に発送費の増になるが、ご承知の通り昨年度第2四半期から始まったマルチ・スズキの会計基準変更、発送費の組換えによる影響がある。昨年第1四半期はまだ変更していなかったため、その段差影響が約▲80億ということ。加えて、リコール関連費用の増で約▲110億円といったところ。

**Q10：収益環境が厳しくなる中で、何か緊急収益対策を打つ計画等はあるか？**

A. 元々、社内予算は統制予算として管理しているが、メリハリをつけるという意味で、やはり現状は検査の再構築等に向けた必要投資、経費、人件費などについて、加速して充当していく方針。

一方、不要不急のものや、あまり効果が期待できないものなどについては、元々財務部門の方で統制を利かせている。やはり最終的にはしっかりと車を売ることが重要になるので、営業部門も含め、全社的にしっかりと対応していく。

以上