

**2021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**

2020年8月3日
スズキ株式会社

(新型コロナウイルス販売影響：国内)

Q1：国内四輪受注残が5月末時点で10万台超あったということだが、その後の状況は？

A. 国内四輪は依然として11万台ぐらいの受注残があり、その約半分がジムニー。お待ち頂いているお客様を優先し、生産も配慮しながらやっている。7月の軽自動車販売も改善（前年比+11%）しているが、昨年今頃は完成検査問題で生産水準が下がっていたという事情もあったため、その辺は割り引いて考える必要がある。

一方、営業の現場レベルでは、ディーラーへの来店者数が、外出自粛が落ち着いたことで前年比8~9割まで戻っている。ただ、来店が直ちに受注には結び付いていないので、しっかりと新規受注に結び付けるよう努力していく。

サポカー補助金などの追い風もあるものの、各社間の競争の中、商品特長の明確な打ち出しはもちろんのこと、営業現場でお客様が不安を覚えないような新型コロナウイルス感染防止対策もしっかりと取りつつ、一台一台、丁寧に売っていく。

Q2：新型コロナウイルス感染拡大後の需要変化は見られるか？

A. 感染拡大後の目立った需要変化というのはまだ見られない。インドではオンライン販売への移行のような動きもあるが、国内ではまだ来店販売が多いのが実情。こういう環境下でも、お客様は車を購入される際、しっかりと実車を見て、試乗されたいというご意向が強い。ただ、当社も少しずつではあるが、国内における体制作りを進め、オンライン化できる項目についてはしっかりと対応出来るようにしていきたい。

更に、車に対する志向の変化についても、まだ確固たる分析には至っていない。ただ、お客様の動向として、抗菌への要求が強まっていることは事実であり、抗菌、滅菌、殺菌などの仕様開発に向けた動きをしている。

Q3：現状の新規受注ペースは前年の何割ぐらいか？

A. ディーラーへの来店者数については、緊急事態宣言も解け、外に出ようという感じが強まっていた7月前半頃には前年比9割台に乗せたこともあったが、その後は第二波への恐れから、8割を切るあたりにまで落ちてきている。これは週末の数字であるが、恐らく8月に入ってますますその傾向は強まっているかと思われる。

受注状況もそうした動きに引きずられる傾向があり、軽自動車、登録車を合わせ概ね前年比8割ぐらいというのが、当社直営系ディーラー52社の状況。

(新型コロナウイルス販売影響：インド)

Q4：現状の在庫状況と、受注などの需要環境は？

A. 7月の卸売台数は前年並みに戻してきた状況だが、一方で、ご存知の通り昨今の今頃は販売が低水準にあったため、ようやく10万台に乗せたということで、まだ本格的な回復には至っていない状況。当社にとって良い傾向は、お客様の志向としてより小さく、安価な車、当社でいうとアルト800のような車をお求めになる傾向が強まっているということ。また、都市部と農村部では農村部の方により潜在需要があるということで、当

社も農村部の開拓を積極的に進めてきたわけだが、その掘り起しを在宅セールスなどで更に積極的に進めていこうと取り組んでいる。

現在、販売店の稼働状況は、未だ地方によってはロックダウンの影響が残るものの、全国でようやく8割を超えるぐらいになってきたところ。新型コロナウイルスがインドのマクロ経済全体に与える影響についてはまだまだ見通せない状況ではあるものの、潜在需要は必ずあるので、「with コロナ」における前述のような小型車、或いは農村部の需要をしっかりと取り込むための販売活動を進めている。

在庫水準に関しては、6月末時点で8万台程度（25日分）であったものが、7月で9万台弱まで戻して来ている。

また、提携先金融機関との自動車ローンの関係は、現在マルチ・スズキもかなり力を入れて提携先を拡大中であり、現状36社の金融機関と提携、内18社とは専用ローンも設定頂いている。その中で、足元の経済状況も反映し、頭金や金利払いなどの面でお客様の需要を顕在化させるためのキャンペーンも進めている。

Q5：昨年は販売金融面も大きなネックとなったが、今後の動向で心配はないか？

また、現状のように経済環境が悪化中での貸し倒れ率、及び中古車の価格動向は？

A. 提携先金融機関とのローンの問題は、これまでは政策金利が下がった割に、自動車ローンの金利はなかなか下がってこなかったが、足元はようやく下がり始めている。もう一息下がってくると、よりお客様にとって使い易いローンになるが、提携先とのメリットを出していくためにも、マルチ・スズキの販売サイドと提携先とがしっかりとタッグを組み、各々の金融機関と個別に対応を進めている。

なお、提携先金融機関における貸し倒れ率については、当社側に持ち合わせの数字がないのでご容赦頂きたい。

中古車の価格動向については、現地の説明会でも触れられていたかと思うが、足元の経済情勢もあり、「新車よりは中古車」という動きもある。従って、中古車価格もそれを睨んだ動向になると思われるが、当社としては、前述の通りまずはインドのお客様が必要とする小さい車、お求め易い車へのニーズにお応えしていきたい。

（新型コロナウイルス生産影響：国内・インド）

Q6：日本、インドとも受注残があると思うが、今後8月～9月の両国における生産計画のイメージは？

A. まず日本の生産については、4～6月で前年比65%程度まで落ちてしまったため、これを徐々に回復させねばならないと思っている。実際、7月、8月も前年を上回る見込みで計画しており、部品供給の様子も見ながら慎重に進めつつも、ピッチを上げていく。

インドも前年比13%程度にまで生産が落ちてしまったので、挽回していく。7月は前年比7割ぐらいの稼働に留まったものの、8月は前年を若干上回るよう持っていきたい。なお、収益性を考えると月9万台は生産したい。

但し、足元で新型コロナウイルスの感染が確実に増えつつあるという不安定予想もあり、一度感染者が出ると人練りのところが厳しくなるので、その辺りも「with コロナ」ということで、予防、或いは感染が生じた際の対応も含め、きめ細かく操業管理していきたい。

(欧州四輪)

Q7：欧州 CO2 規制強化に伴う、当 1Q(4-6 月期)におけるペナルティのイメージは？

A. 欧州 CO2 ペナルティの関係は、ご承知の通り 1~12 月暦年の販売台数をベースに計算されるため、現時点で年間の金額については未確定。ただ、ご推察の通り当社も商品ラインアップの関係上、支払いが避けられない状況にあるため、当第 1 四半期については概算値で未払い計上している。なお、具体的な金額についてはご容赦願いたい。

一方、今後の展開としては、研究開発を加速し、48V 仕様のマイルドハイブリッド車の投入や超高効率エンジンの開発など、とにかくこのペナルティ金額を最小化させるための努力を、当社技術陣も進めているところとご理解頂きたい。

(その他)

Q8：これだけ大幅売上減の中での収益性の強さを感じるが、今回の利益増減要因の中での諸経費等の減、減価償却費の減などの増益要因の背景は？

A. 今回の最大の減益要因は売上・構成変化等▲1,319 億円だが、売上減に伴って経費も減っている、或いは減らしている。主な内訳は、営業政策費で+230 億円、発送費で+130 億円ほど増益要因となっている。また、品質関連費用についても、前年同期(20 年 3 月期 4~6 月)の対連結売上高比 2.4%が、当 4~6 月期は 0.8%と大きく改善し、+180 億円ほどの増益要因となっている。

一方、減価償却費については、同様に増減要因の中で+181 億円の増益要因となっている。今回、コロナ影響による操業停止に関わる固定費相当額について▲154 億円を特損に振り替えたが、その中に減価償却費も▲93 億円入っている。従って、実質的な減価償却費の減による増益効果は、+181 億円からこの▲93 億円を差し引いた+88 億円ということになるが、それでも前年に対し減っているのは事実。更に付け加えると、年間の設備投資額については 2019 年 3 月期がピークであり、翌期以降減りつつある中で、当 4~6 月期にも大きな投資はなかったということで、減価償却費としては当然、前期と比べ減少方向になっている。

Q9：マルチ・スズキが約 240 億円以上の営業赤字を出し、更にアセアンや欧州など、他の拠点も決して良くない中で、連結上は 13 億円の営業黒字を確保できた理由は？

A. 今回の連結営業利益は、特別損失に▲154 億円を振り替えてはいるものの、13 億円の黒字。これを所在地別セグメントで見ると、日本で 10 億円、欧州で▲5 億円、アジアで▲67 億円、その他で 11 億円になる。従って、セグメント間消去が 64 億円のプラスということになる。今回は新型コロナウイルス感染拡大により生産が大きく落ち込む中で 6 月末在庫が減少したことで、セグメント間消去である未実現利益が増加した。

新型コロナウイルス関連損失▲154 億円を特損に振り替えない場合▲141 億円の赤字となるわけだが、その振替分▲154 億円の中の▲98 億円がマルチ・スズキの分であるため、やはりマルチ・スズキの減益はかなりのインパクトがあった。

Q10：今回、特損振替も営業利益黒字化の一因とは思われるが、それ以外に売上減少下で実施した増益対策は？

A. 増益対策についてはいくつかの分野に分かれるが、やはり最大の課題はインド四輪の回復。とにかく、利益を上げるためには売上増かコスト減、双方を相まってやるしかないということで、春以降、社内でも取り組んでいる。それでいくと、販売拠点は既に 8

割稼働、生産も徐々に再開しているところなので、両面を見ながら「with コロナ」を意識しつつ、まずインドの回復を見極めたいというのが第一。

二点目、国内生産については、当社の場合、とにかく生産してお客様にお届けするのが第一だが、残念ながら海外由来の部品納入が滞ったことで、4、5月には操業停止に至った時期もあった。これについては、部品在庫の積み増しや、その部品生産の地域分散化、他地域での代替生産など、きちんと保険が利く体制作りを、サプライヤー様と協力しながら進めている。そのための資金的なサポートとして、例えば中小サプライヤー様の場合、型費の一括払いといった面も含め、きめ細かな対応により、二度と不安定な操業にしないよう注意している。

更に三点目として、緊縮予算を継続していく。既に4～6月期にもやったが、延期、或いは中止するような案件を吟味、経営トップも入ったヒアリングチェックをしながら、見極めを進めている。但し、その一方で成長投資、或いは新機種、または品質や設備保全につながるものについては最優先とし、それ以外の見直しを進めている。

売上面とコスト面、両面の努力を合わせてやりながら、体質強化を進めている。

Q11：キャッシュフロー計算書上で、退職給付に係る負債の増減額▲70億円減の理由は？

A. 退職給付について、当社ではキャッシュバランス型の確定給付企業年金を外部に掛金を拠出する形で運用しているが、その中でリスク対応掛金という、ある計算基準のもとでの掛金の一括前払いのような制度を導入したもの。なお、損益計算書の方には直接影響しない。

Q12：通期予想、新中期経営計画、環境ビジョンなどの発表タイミングは？

A. 当社としては、今期見通しと共に、中期見通しについてももう少し、新たな環境ビジョンも含め、材料を整えたいと考えている。また、その前提となるのが台数見通しということでもある。今期のどこかではお出ししないとお叱りを受けるのは承知しているが、とにかく材料を見極め、作業を加速させていきたい。

以上