

**2021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**

2020年11月5日
スズキ株式会社

(国内事業関係)

Q1：足元の国内における受注残、および受注の状況は？

特に10月は昨年が消費増税や水害影響など、特殊な状況もあったが？

- A. 国内の受注残の状況は、ジムニー・ジムニーシエラを除くと、約1か月分ではほぼ適正化している。ただし、ジムニー・ジムニーシエラに関しては引き続き販売好調を維持しており、大変申し訳ないが現在の生産状況では納車まで1年近くお待ち頂いている状況。
- 一方、受注状況は第2四半期の推移で前年比約8割～9割程度の新規受注数で推移している。10月に関しては昨年から5割ほど増加する動きが見られたものの、前年同月は消費増税などの特殊な動きもあったので、前々年同月比でいくとやはり8割程度ということで、足元も本格回復には至っていない。

受注状況もそうだが、登録・届出状況についても、これまでバックオーダーの解消を優先してきたことで、結果として販売台数は確保されているものの、それを除いた新規販売の部分では、まだ8～9割の水準で推移しているということで、これから下期に向け、様々な営業努力、工夫が必要と考える。

Q2：輸出は上期実績83千台に対し、通期188千台で堅調な見通しだが、欧州で再ロックダウンなどの動きもある中で、仕向け地先の前提をどう見るか？

- A. 輸出の上期実績83千台(前年比103%)の内、台数が多い欧州は57千台(前年比115%)、中南米8千台(前年比68%)、東アジア6千台(前年比94%)、大洋州5千台(前年比81%)、アフリカ4千台(前年比239%)となっている。

このうち、ボリュームの大きい欧州で前年比+15%と増加した背景には、第1四半期ではまだ国内の受注残消化のために輸出を抑制した部分があるが、第2四半期あたりから生産が正常化したことで輸出に台数を振り向けられるようになり、上期全体では前年比増となった。

下期の予想に関しては、特に欧州などで新型コロナウイルスの感染動向を注視していく必要があると考えているが、足元で起きている欧州諸国でのロックダウン状況や外出自粛規制等については、現段階で通期予想に完全に織り込んでいない。従って、その点は多少割り引いて考える必要はあるかと思う。

(インド事業関係)

Q3：インドの販売前提は多少保守的に見るとのことだが、足元の好調な祝祭期需要により在庫の積み上げも必要な中、今後の在庫動向をどう見るか？

- A. インドの在庫状況については、第3四半期のディワリ(祝祭期)需要に備え在庫の積み増しをしてきたが、末端販売が好調で在庫は減少する見通し。その後、第3四半期の終わりから第4四半期の初めにかけて、市場の状況をみながら対応していきたい。

Q4 : 1Q (4~6月) は地方農村部の堅調な需要、柔軟なローンの新設による新規需要の掘り起こしなどから小型車が堅調とのことだったが、その後の動向に変化はあるか？

A. この第2四半期では、当社のアルトやワゴンRなどのエントリーカークラスの構成比が前年比5ポイントほど上がっている。ただ、この需要変動はインドの経済回復がどうなっていくかにもよるが、一時的な現象なのか、或いはアフターコロナの動きなのかをしっかりと見極める必要がある。お客様の需要がより小さい車にシフトしていることは我々にとってチャンスが広がる期待を持てるが、お客様次第ということもあり、動向を注視していく必要がある。

また、需要シフトを見ると、今回のコロナウイルス影響は、相対的に地方部より都市部へ強く出ており、地方農村部の落ち込みが少なく済んでいる。当社はコロナ以前より地方農村部での販売強化に力を入れているが、金融機関との提携による独自のローンの設置や、在宅販売員の配置、或いは移動式メンテナンス・サービスの展開なども進めている。今後もこうした取り組みを中心に地方開拓を加速させていく。

ご参考までだが、先日、国際協力銀行(JBIC)より、インド最大の国営系銀行SBI(State Bank of India)に対するインドの自動車関連融資を目的とした総額10億ドルの提携融資が決定された。融資対象は新型コロナウイルスにより損失が生じたサプライヤーやディーラーの資金繰り支援ということなので、このような金融支援の拡大により、自動車の需要側や供給側の事業を円滑に進めていけるということで、当社としても大いに歓迎している。今後はこのような政策も活用しながら、拡販に努めていく。

(その他)

Q5 : 2Q (7~9月) の利益水準が強いが、一時的なものを取り除いた実力値は？

A. 2Q(7~9月期)の利益水準が高かった背景は、緊縮財政ということで経費削減の努力、つまり様々な予算の繰り延べや、設備投資の削減による減価償却費の減などあったところに、日本やインドなど主要国における生産も回復したことで、結果的に2Q切り出しでは前年同期を上回る利益を計上することが出来た。

ただ、こうした状態が続くかどうかというと、非常に難しい面もある。インドは足元の3Q(10~12月期)は祝祭期ということで極めて好調だが、4Q(1~3月期)もそれが続くかどうかは予想できない。そうした中、日本国内も含め、営業政策の強化や、お客様の望むモデルの投入なども進めながら、今回設定させて頂いた通期予想の数字を達成できるよう頑張っていく。

Q6 : 2Q (7~9月) は売上が戻る中でも諸経費を削減しているが、今後の見通しは？

A. 緊縮予算、緊縮財政ということで、経費を当初予算からかなり絞り込んできたが、1Q時に比べ2Q時の減少幅は小さくなっている。これは、売上が戻ってきたことが主因で、実際、売上構成変化等で見ると、1Q時の▲1,319億円に対し、2Qは▲151億円となっており、売上台数の増加に伴い比例的に増える営業政策費や発送費の増加が、諸経費の減の数字にも表れている。このように売上連動の部分もあるが、経費削減という社内努力を積み重ねた結果という面もある。

今後の諸経費の考え方については、このような状況下から、すぐに元に戻していくということではなく、状況を見ながらある程度厳しめに緊縮体制でやっていく。

Q7：2Q（7～9月）で製品保証引当金の減少が見られるが、サプライヤーからの戻し入れ等の動きも含む、品質関連費用の対売上高比の動向は？

A. 品質費用については、当上期は前年同期よりもかなり減少している。売上高比で上期（4～9月期）トータルが0.3%、1Q（4～6月期）では0.8%ということで、2Q（7～9月期）は0.1%となるが、これらは諸経費の減に含まれている。

また、製品保証引当金の減少については、相手先への求償分決定による金額の減少も含まれるものの、実行中のリコール作業が進むに伴い、引当金残高が減っていくため、その部分が大きい。

Q8：検討中の新中期経営計画の概要、発表時期は？

A. 中期経営計画については、先行き不透明な状況の中で企業風土改革やデジタル化、また、「ものづくり」の会社として商品や工場も含めたカーボン・ニュートラルに向けた取り組み等、環境対策も含めた形で、色々と中長期の計画を練っていかねばならないと考えており、議論の深掘りが必要な状況。

なんとか今期中には発表できるようにしたい。

Q9：上期利益が3割減の中、上期配当額を維持した背景は？

一方、通期配当は未定だが、これまで以上に配当政策を強化する考えはあるのか？

A. 配当政策については、中期経営計画でお示しするつもりではあったが、当上期については、配当を減額することなく37円に設定させて頂いた。通期ではまだ先行きは不透明な状況にはあるが頑張りたい。

Q10：上期はコロナ禍での短期的な緊縮財政が利益を支えた面もあるとの理解だが、一方で中期的な御社の収益基盤、稼ぐ力の強化につながったものはあるか？

A. 今回の新型コロナウイルスでは、今まで常識だと思っていたことがなかなか通用しにくくなってきているが、当社がデジタル化対応等で非常に遅れているということを改めて痛感させられた。単純にデジタル化対応を進めるというだけでなく、これまでの仕事のやり方においても、デジタル対応できるような仕事の進め方が出来ていたのかどうかというと、色々と考えさせられた。

そのような観点では、緊縮財政とは別に、人材育成や企業風土改革などにも力を入れねばならないと考える。つまり、今まで隠れていた問題点が顕在化し、それをどう解決していくかという課題が明らかになったということ。従って、緊縮財政の後はそのような部分に投資しながら、しっかりと収益基盤の土台を作り上げていく必要があると考えている。また、そういう点からも、非常に厳しい環境にあると考えている。

以上