

2022年5月11日
スズキ株式会社

(半導体を含む部品不足影響)

**Q1：終わった期の半導体を含む部品不足による減産影響と、その新年度における考え方は？
特にアジアの生産見通しが横ばいになっているように見えるが？**

A. 半導体を含む部品不足による減産影響については、終わった期は期初計画との関係で説明させて頂いたが、期初計画比▲455千台（国内▲255千台、海外▲200千台）ということになる。この経験を踏まえ、新年度はそれこそ社長が先頭に立ってサプライヤーとの交渉を進め、更にサプライヤーとも連携しながら1台でも多く生産できるよう取組んでいる。

実際、この問題への対応として、従前の購買本部を調達戦略本部に改め、発注の仕方もより長期での計画や見積りの精度を上げる取組みや、一次調達先以降の深層部での調達状況の見える化などを進めている。新年度における世界生産見通し（3,096千台）についても、未だに半導体不足の状況が解消しきれていない分を一定数織り込みつつ、前述の改善努力も踏まえながら、現時点で見えている情報を基に把握し得る最大の減産幅で試算させて頂いた。

インドの生産は増やす方向も、インド以外のアジアは国により方向性が異なる面もある。インドネシアは昨年まで導入されていた奢侈税減税の反動影響が心配されるし、ミャンマーにおける治安問題の解消も見えていない。いずれもさほど大きな影響にはならないかもしれないものの、注意深く見守りつつ、アセアンにおける腰折れが起こらぬようにしていきたい。

Q2：ロシア・ウクライナ問題、上海ロックダウン影響をどのように織り込んでいるか？

A. ロシア・ウクライナ問題における影響は、いまのところ当社のマジャール・スズキ（ハンガリー）の生産には及んでいない。ただ、一部の仕入れ先では原材料をウクライナから調達しているものもあることはわかっており、それを代替品に切り替えるべく手を打っている状況。新年度の生産見通しについては、そうした状況も計画に織り込んでいる。

また、上海のロックダウンについても現状影響を受けそうな部品はわかっており、具体的にはLEDライトやバックドアバランサー、自動ブレーキのセンサーなど。これらについても代替品の検討を進めている。ただ、問題が長期化すれば更に多くの対応が必要となるため、サプライヤーとの情報交換もしっかりと密にしながら、影響を最小限に抑えるべく対応していく。

(国内事業関連)

Q3：バックオーダーの水準など現状の国内販売の状況は？ 消費に減速感は出ていないか？

A. 国内のバックオーダーも、3月末で概ね20万台弱という状況であり、ほぼ同じような推移が続いている。販売店への来店や受注の状況についても、新年度に入った4月以降も含めて好調を維持している。

燃費の良さなどが評価される軽自動車を中心ということもあるかもしれないが、減速しているという感じは見受けられない。

Q4：国内四輪は台あたり5～6万円の原材料影響を受けていると思うが、値上げしないのか？

A. 軽自動車のお客様は価格に敏感なことから、なかなか値上げが難しいというのが事実。とはいえ、ご指摘の通り原材料価格もかなり上がってきているので、今後の戦略としては、本当にお客様に使って頂けるか否かの仕様の見直しもしっかりと進めながら、対応していくことも選択肢の一つとして考えている。他社も値上げに踏み切らない中、厳しい戦いが続いているが、このような状況下では販売力や営業力の強化もあわせて進めていく。いずれにせよ、何でも付いているという仕様で車を売る時代ではなくなっていると認識している。

(インド事業関連)

Q5：新年度のインド乗用車市場を340～350万台で見込む一方、マルチ・スズキの販売見通しが前年比+11%ではシェア挽回が難しいと思うが、その考え方や現状の需要の強さは？

A. インドの需要は非常に好調であり、当社もご指摘の通り乗用車市場については340～350万台ということで、前期比1割以上の伸長を見ている。そのような中、マルチ・スズキも30万台以上のバックオーダーを抱えていること、更に足元も投入されたセレリオ、バレーノといった新型車に対する市場の反応が非常に良いことから、生産さえできればシェアも上げられると考えている。なかなかシェア50%の奪還も簡単ではないかもしれないが、SUVモデルについてもそれなりの機種を投入しながら、シェアの回復を目指していきたい。

Q6：インドから特に南アフリカへの輸出が伸びている背景について、半導体不足による生産シフト以外の理由があれば教えて欲しい。

A. 逆に、これまでがインド国内の需要への対応で手一杯だったという理由が大きい。それが半導体不足の問題により、比較的生産出来る仕様がアフリカ向けの輸出車だったということ。ただ、そうしたところ現地での評判も良く、販売も伸ばせるということで、アフリカ向け、特に南アフリカにおける販売数量が増えた。

(インドを含むアジア事業関連)

Q7：4Q(1-3月期)はマルチ・スズキが増収増益になっているのに対し、減価償却費の増加が影響していると思うのだが、アジアセグメント全体が増収減益となる理由は？

A. マルチスズキ以外のアジアセグメントで見ると、1-3月については、昨年4月に稼働開始したインドのグジャラートC工場の交代勤務化や昨年末に稼働開始した電池工場など設備の本格稼働開始により、期の後ろの方に来て減価償却費が増加している。

(その他)

Q8：原材料影響が終わった期(▲1,283億円)に比べ縮小(▲850億円)する理由は？

A. 貴金属は終わった期は期初の高いところから下がったが、鋼材、アルミなどはずっと上がっており、こういった各部材の値動きの傾向を見ながら新年度を予想した。当社の場合、特にインドの影響が大きく、新年度予想の6割以上を占めており、日本分は残りの約4分の1。特に貴金属は、前々年と終わった期、終わった期と新年度との対比では影響が少し縮小する見通し。他方、影響が最大となるのが鋼材であり、次にアルミ、更にインドを中心とした樹脂で、結局、貴金属影響の縮小を織り込み、▲850億円という予想値にした。

更に調達戦略面では、値上がりしそうな部材については、なるべくスズキ本体やマルチ・スズキ側で先を読み、早めに調達していきながら、影響を最小限に抑えるという取組みも進めていく。

**Q9：御社の株価水準からマルチ・スズキへの出資分を差し引いた市場の評価が歴史的に低い
が、経営層の間でどういう議論があるか？**

A. 当社とマルチ・スズキ社の株価の評価については、やはり外部から見た時に、当社本体の技術力やカーボン・ニュートラル、或いはCASEへの取組みにおける実績がまだ見えていないことから、マルチ・スズキ頼みの株価になっていると見られても仕方がない部分はあると思っている。

従って、今期以降はEVなどの試作の実績を積みつつ、新技術へのきちんとした対応の姿もお見せできるようにしながら、少しでも株価を現在の状況から脱却させるよう、インドの人材活用なども含めてしっかりと取組んでいきたい。

**Q10：新年度の売上構成変化等（+1,113億円）の内、単価改善による影響はどれぐらいか？
特に、バックオーダーを抱える日・印での価格戦略に強気の余地はあるのか？**

A. インドではこれまでも原材料のコストアップ分を状況を見ながら、価格も上げていくという対応をしてきたが、残念ながら日本についてはそのような対応が難しい。前述の通り仕様の見直しやコストダウンがどうやったら出来るかにしっかりと取組みながら、1円でも儲けられるよう対応していく。

Q11：新年度の設備投資（2,900億円）、研究開発費（2,000億円）の想定がかなり高いが、こうした傾向が今後も続くのか？ また、その中でのインドのBEV投資への考え方は？

A. 今後の設備投資、研究開発費については、やはり電動化に向けたものが増えていく。更に新年度においては、インドでの新工場建設に向けた用地取得等に必要な分も上乘せされてくる。前述の通り当社もカーボンニュートラル、CASEへの対応実績をお見せしていかねばならないという点においても、研究開発投資を継続的に進めていく必要があると考える。

そういう点で、もちろん利益を確保していくことも重要だが、将来を見据えた先行投資を積極的に進めていくことで、あの時投資しておいて良かったと思える状態にしていく必要がある。従って、今後数年間は、このように高いレベルの投資状況が続くと考えている。

以上