

2022年8月5日
スズキ株式会社

(半導体を含む部品不足影響)

Q1：日本の半導体不足による生産影響のアップデートをお願いしたい。インドが正常化に向かう中、日本も厳しいながらも改善方向に見えるので、今後の生産と販売の見通しは？

A. まだ半導体不足の影響は不透明感が拭いきれていない。確かに以前よりはサプライヤー様とのコミュニケーションも、更にもその先の半導体メーカーとの直接コンタクトも含めて改善が進みつつある。先方の悩みや当方の改善すべき点も理解した上で、サプライヤー様側の投資を促すための長期的な発注を行うなど、「調達戦略本部」で中長期的な戦略を立てながら進めている。

そういうことを今回の半導体不足影響から学んだわけだが、まだ予断を許さない状況が続いている。インドでも表面上の生産台数は改善しつつあるが、現場では生産の切り替えや設計変更などを弾力的にやりながら、何とかやりくりしている状況。徐々に改善は進みつつあるものの、半導体不足自体が解消するまでの状況は見えていないということで、今回の業績予想据置きの一因とさせて頂いた。

(国内事業関連)

Q2：日本セグメントの営業利益が9%台を回復した要因は？インドからのロイヤリティ収入も反映されているのか？また、日本の売上構成変化等が+180億円水準となった背景は？

A. 日本セグメントは、前年対比でいうと+229億円程の営業増益。その中身としては、台数・売上構成変化等+220億円、為替影響+147億円などであり、これらが原材料費影響や研究開発費等、拡大する減益要因をカバーした格好。中でも、台数・売上構成変化等における台数影響のところは、日本国内における四輪販売の減を、輸出の四輪、二輪、マリンの増加、加えてその輸出における値上げ効果、更にロイヤリティ収入の増などがカバーしたことで、トータルとしては良い数字となった。

日本における売上構成変化等約+180億円の中身としては、三国間取引も含め輸出車両の値上げが大部分である。国内は、値上げが難しい一方、モデルチェンジや安全装備の追加、法規対応に伴う仕様変更を通じた値上げで若干の改善はあるものの、やはりそうした海外向けの値上げ影響が大きい。

Q3：他社では値上げの動きも見られ始めたが、御社の国内における値上げに対するスタンスを改めて確認させて欲しい。

A. 値上げについては、世界的に見ればインドや欧州などで臨機応変に対応できている。特にインドは、この一年ほどほぼ四半期に一度のペースで値上げを行い、コストアップに適時に対応している。

他方、国内、特に軽自動車には高い経済性が求められる上、お客様も価格に敏感なため、安易な値上げは出来ないと思っている。当社では、そこをまず企業努力でカバーすべきと考え、社内における徹底的なムダ取りや予算統制を進めている。但し、経産省や自工会のガイドラインにもある通り、そのしわ寄せをサプライヤー様に向けてはならないということで、サプライヤー様との共存共栄も考えながら、困りごとを共有しながら、様々なコストダウンの知恵を出し合っている。そのように、まずは値上げの前にやるべきことを進めている。

(インド事業関連)

Q4: インドで発表された新型SUV、グラント・ビターラの受注状況は？また、同車は生産をトヨタが担うことで、御社における収益面でどのような影響があるのか？

A. インドの新型SUV、ブレッツアとグラント・ビターラは、共に市場のレスポンスが非常にいい。ブレッツアの受注が7万台、グラント・ビターラの予約も2万台以上となっており、更にグラント・ビターラの予約の半分以上がストロング・ハイブリッド仕様となっているので、トヨタとの良い提携効果を実感している。

共に上級グレードから予約が入り始めているため、SUV自体がミックス的に有利にはたらくので、今後の売上構成変化への好影響にも期待しているところ。いずれにしろまだ滑り出しであり、むしろ今後に大きな伸びしろがあると考え、これからの営業部隊の頑張りに期待している。

収益面については、インドでも様々なところからカーボン・ニュートラルの要請が出始めているし、実際にお客様の指向も環境への配慮が現れ始めている。更に、これは燃料価格という経済面も背景にあるが、CNGへの要望なども含めた様々なお客様のニーズにも応えながら、しっかりと収益を出していくことに尽力していきたい。

Q5: グラント・ビターラの予約は約半分をストロング・ハイブリッドが占めるということだが、今後のインドにおけるHEVやCNGなどのパワートレイン戦略は？

A. インドでもいずれはEVが投入される形になるが、現時点での現実解は、やはりハイブリッドとCNGと理解する。とにかくこの2つをどのように組み合わせ、インドのカーボン・ニュートラルを実現するかという計画を、これからしっかり立案していく。実際、このあたりについてはインド政府からもまだ明確なビジョンが示されていないこともあり、そういった部分も含めた検討が必要と考える。一方、政府はCNGの普及についてCNGスタンド増設を後押しする動きもあるので、我々もそうした動きに同調していく。

また、ハイブリッドもトヨタとの提携を活かしつつ、共にインドでお求めやすいハイブリッドを普及させつつ環境改善に貢献したいということも、インド政府に訴えている。一時はインド政府もEVでなければダメという方針を打ち出していたが、現実解の方を意識してくれるようになった。未だに物品税面のハイブリッド優遇措置が僅少なのは残念だが、今後のハイブリッドとCNGの現実解について、これからマルチとも調整し、しっかりとした計画に結び付けていく段階にある。

Q6: 足元の新型車の受注は好調とのことだが、それを除いたインドの需要面に変化はあるか？インフレや金利上昇などに対する懸念もあると思うが？

A. インドでは、今年に入ってから政策金利が4.0%から4.4%、更に4.9%に急激に上昇した一方、自動車ローンの金利については5年以内物で7.85%台から8.35%、5年超物で7.95%から8.45%と上昇が比較的抑えられていることで、現状はそれほど販売に影響が出ていないと認識する。但し、これが更にジリジリ上がると販売への影響が懸念されるため、そこを注視している。ただ、現状はまだ顕在化していないため、足元のバックオーダーも35万台以上あるわけで、とにかくいまは生産さえできれば販売に直結するという状況にあるため、しっかりと供給面を担保するため生産に尽力するしかない。けれども将来的なところでは、そうしたマクロ面にも注意を払っていく。現地マネジメントもまだそうした懸念の顕在化を認識していないが、今後の政府や中央銀行の動きも注視していく。

インドではまだこれから雇用や自動車需要を築く段階の地域もたくさんあるので、そうした農村対策、地域振興からの貢献に向けた戦略についても、日々練りつつある状況。

(インド以外も含むアジアセグメント、及びその他地域について)

Q7：前回の第4四半期は、アジアセグメント全体とマルチ・スズキの営業利益との間で乖離が見られたが、今回はそこに何か影響は出ているか？

A. 今回のアジアセグメントについては、マルチ・スズキの利益の出方からは多少いびつな面も見られるとのご指摘もあるが、前年同期比では+134億円の増益となっている。ほぼマルチ・スズキの増益による部分が大きいものの、内訳としてはやはり原材料影響や諸経費、研究開発費や減価償却費などが減益方向に作用する一方、マルチ・スズキの営業利益としては約+200億円の増益影響となっている。しかしながら、それ以外のアジアのところでもまだ稼働間もない電池工場のTD S Gのコスト先行や、インドネシア、フィリピンの拠点が為替影響もあって減益側に働いている面も含まれる。加えて、連結調整のところでも会計基準の違いによる償却差額の調整なども減益側に影響していることをご理解頂きたい。

Q8：今後、開拓を進めるアフリカ事業における収益の考え方は？現状、生産利益はインドに置く方向と見受けられるが、低稼働状態にあるアセアン工場の活用などの可能性は？

A. 当社のアフリカ戦略は、基本的にインドを経由しながら攻めるとしており、今後もそこに変わりはない。具体的に、グジャラート工場が海に近い立地であることと、対岸のアフリカ東部との地理的、物理的な交通の便の要素もあるし、印僑というインド人による商圈ネットワークの活用という利点もある。

更に、トヨタとの提携において、豊田通商を通じた強固な販売ネットワークを活用させて頂いており、この点においても提携メリットを活かすことができている。今後の同事業における利益の出し方も、基本的にはインドで生産益を出しつつ、アフリカにおける販売益をどこまで上げられるかという方向のビジネスになると考える。

(その他)

Q9：高水準となった第1四半期に対する評価は？背景に一過性要因などはあるか？

A. 当第1四半期は、円安の恩恵が大きかった一方で、原材料高騰が止まらない面もあった。加えて、半導体不足の状況にも大きな変化はなく、期初段階では把握していた最大の減産台数を織り込んだ生産見通し台数としたが、進捗的にもほぼその通りとなっている状況。今回の欧州での販売減にもみられる通り、計画通りに生産できればそのまま販売、売上に直結するもののそれが思うようにいかない地域もあった。

一過性要因についてはさほど見受けられないものの、一方でこのように長引く停滞環境が解消する感触も得られていない。半導体不足影響や原材料価格に加え、先行きの不安は世界的なインフレや先進国における政策金利の引き上げ、更にその新興国への波及も心配。幸い、現状ではまだインドの消費マインドへの影響は認識していないが、今後のリスクとしては認識しておく必要がある。更に、当たり前ではあるが、研究開発費で昨年度からのズレ込み分と、今後の加速分も見ておく必要があるため、そうした今後の固定費の増加に加え、もっと大事なことは、その成果を出していくことと考える。

Q10：通期業績予想は据え置かれたが、この3か月間で原材料など期初から前提が変わったと認識している面はないか？単純にこの1Q利益を4倍してはならない背景はあるのか？

A. IMFが世界経済見通しを引き下げるなど、今後の景気後退リスクも囁かれ始めている。また、半導体影響についてもサプライヤー様との連携を密にしてはいるものの、如何せんまだ先行きが不透明であり、予断を許さない状況。

原材料費高騰影響についても、期初計画では通期で▲850億円の減益を見ていたが、当第1四半期で約▲300億円ということで、これもまだ厳しい状況が予想される。鋼材は日本では減益方向に働くともみているが、インドでは一旦落ち着く感触である。貴金属類も一時よりは大幅落ち着く方向だが、為替面の影響も含めて不透明と受け止めている。

その為替についても、通期計画では+300億円で見えていたものが、既に1Qで+200億円に達しているが、足元では再び円高に振れており、更に今後の景気後退のリスクもあり、これ以上の円安に振れる可能性も少ないと見ている。これらもふくめて、もう少し状況を見極めたい。

自助努力でカバーしきれない他律的な外部環境に左右される要素もあるが、当社としては研究開発をしっかりと積み上げ、品質も確保しながら、社内で出来る取組みを進めつつ、2Q決算時に改めて判断したい。そういうことで、現状具体的なリスクを認識するわけではないものの、幾つかの不透明要素があるということで、今回は予想を据置かせて頂いた

Q11：今回から「売上構成変化等」を台数と構成変化等とに分解頂いたが、中でも構成変化等が+319億円と大きな数字となっている。この更なる定量分解があれば教えて欲しい。

A. 営業利益増減要因の中の、売上構成変化等+319億円の分解だが、そこには二輪やマリンスポーツ事業も含まれるものの、ほぼ四輪事業の数字と捉えて頂ければと思う。その内訳としては単独のところでは約+180億円、子会社側で約+280億円ということになる。その子会社側の中でマルチ・スズキの部分としては約+300億円となる。

一方減益要因の連結消去については、前期が在庫過少により未実現利益の実現益が先行、益方向に働いていたものが、今期は逆に損失方向に効いているため、そうした影響の総計が▲140億円以上出ている。

以上