

**2017 年 3 月期 第 3 四半期決算
アナリスト向け説明会 主な質疑応答内容**

2017 年 2 月 6 日
スズキ株式会社

(国内四輪)

**Q1 : 「軽自動車販売が足元回復に転じつつある」との説明があったが、現状の販売環境は？
未使用車が新車販売と競合する状況が長く続いたという問題もあったと思うが。**

A. 当社の第 3 四半期累計での軽自動車販売は、前年比 93%となっている。その要因は、ご指摘の通り未使用車の問題に加え、軽自動車税の増税影響が思いのほか長引いている問題などの要因が複合化し、昨年末までは販売が浮上して来なかったということが市場にも当社にも言える。特に当社の問題でいうと、「実販力」をつけるということで、整備体制の強化や当社の特徴である業販体制の立て直しなどについて、この 1 年ぐらい力を入れてきている。

新型「ワゴン R」も発売に至ったので、これをテコにして挽回を図っていきたい。1 月に、ほんの少しではあるが台数が前年を上回ったことで、現場の士気は上がっているところ。引き続き、1 台 1 台大切に売っていく。

(インド四輪)

**Q2 : インドは「高額紙幣廃止」の問題からマルチ・スズキ社の販売も一時鈍った様だが、
1 月の出荷台数は回復が見られるので、現状の末端販売状況について教えて欲しい。**

A. 確かに、高額紙幣の廃止は 11 月 8 日に突然発表され、我々も驚いた。当初はお客様からの問い合わせも増え、ディーラーへの来店者数や予約台数も大幅に減少し、末端販売も影響を受けたが、先行的に販促対策を講じたこともあり、比較的早く販売が回復傾向にある。

お客様の根強い需要に支えられ、影響は短期で終わるのではと捉えているところであり、引き続きバックオーダーの解消に努めていきたい。

**Q3 : インドのグジャラート新工場が立ち上がったが、1 直ベースにて通常コストで作れる
タイミング、及び 2 直化するタイミングを、どういうスケジュールで考えるか？**

A. グジャラート新工場はまだ立ち上がったばかりだが、まだ初期の段階ということで、習熟、修練を第一優先に進めているところ。早く「2 直ベース」の 25 万台能力に引き上げ、バックオーダーの解消に向かいたいところ。

(その他)

Q4 : 今回の 10～12 月期は、社内計画比でどうだったのか？

A. この 10～12 月期での売上等については、ほぼ予算上見ていた状況で進捗している。若干差が出たのは、いわゆる「諸経費」の使い方の部分で、当初見込みよりも減少しているところがある。特に昨年度の第 3 四半期の時に、「昨年は前年比の中で品質費用がかなり嵩んだ」と報告させて頂いたが、今年度の 10～12 月期でいうと、その部分が前年対比で増益要因になっている。

**Q5 : この 10～12 月期は品質費用も減ったとのことだが、上半期と比べると営業利益率が
落ちてるように見受ける。品質費用以外の特殊要因はあるか？ また、1～3 月期を
考える上での特殊要因はあるか？**

A. 特に利益率で言えば、今期の第1四半期は在庫が減る流れの中で、「未実現利益」の増益側へのプラス影響が非常に大きな要素としてあった。それが逆にこの10～12月期においては、季節的にも在庫が増える状況にあり、「未実現利益」の中ではマイナス側に効いている。また、欧州でのミックス改善が、「ビターラ」の好調な販売を受けこの上半期はプラスには効いていたものが、第3四半期以降では同車の販売が既に前年同期も同様に行われていたため、効果としてあまり出てこなくなっている面もある。

更にこの1～3月期においては、グジャラート新工場での生産が立ち上げ時期ということで、生産能力に対しかなり少ない台数でこの2～3月が推移することで、同工場での生産部分がミックス悪化の方向につながるところが、これまでとは違う。

Q6：新型「スイフト」は、今後グローバルでどのような展開を考えているのか？ また、先代に比べコストや収益面での改善を期待できるか？

A. もともと新型「スイフト」は、海外市場向けに展開していく前提でグローバルな需要に対応するデザインとしている。3月のジュネーブショーで発表予定のため、現時点での詳細はご容赦頂きたい。ただ、当然ながらコストや収益面での改善を施して投入するため、あとはそれをしっかりと販売に結び付けるべく、営業力をつけ、広報・宣伝も打ち出していきたい。

（「トヨタ自動車との業務提携に向けた覚書締結」について（同日発表）

Q7：トヨタ自動車との提携開始に向け、具体的に御社が学びたい技術、或いは御社が主導出来る分野が何であり、それがどういったスピード感で進められると考えるか？

A. プレスリリースにも、「環境」「安全」「情報」など、これから協力を進めていく上での分野を記載させて頂いているが、その各分野には、もちろん更に個別の案件も含まれる。例えば「安全」と「情報」の双方にまたがる案件もあると思われ、そういう中で、とりあえず今回、具体的にフィージビリティ・スタディーを始めようという項目を、分野ごとに合意したということ。しっかりとフィージビリティ・スタディーを行った上で、両社の考えが一致したところで、具体的な契約に至り、実行に移していく考え方。これから項目ごとにエキスパートが集まり、チームを形成し作業を進めていき、しっかりと中身を固めていきたい。

「スズキが主導する分野はあるか」との質問だが、具体的内容をご容赦頂きたいものの、いまのところどちらか一方的な関係ではなく、双方でメリットを見出せる関係にすることが重要という考え方について合意している。そういう意味では、是非ともトヨタ自動車のご希望も十分お聞きしながら進めていきたいと考えている。

「スピード感」については、今回合意した多様な分野において、当社が「ぜひ急ぎたい」ものも多々あるが、それを示すためにも、今後のフィージビリティ・スタディーには熱意をもって臨んでいかねばならないと認識している。

Q8：将来的に資本提携を考えているか？

A. 資本提携については、両社とも「ゆっくり考える」と申し上げたところから何も進んでいないし、今日までトップレベルで協議したこともない。当社会長が「提携で大事なものは信頼関係」と申し上げている中で、少なくとも現段階で両社間に必要な信頼関係は出来ていると思うが、更に強固な関係にするための資本提携が必要か否かについては、今後状況を見ながら協議されていくのではというところで、現時点をご容赦頂きたい。