

2022年3月期第1四半期決算発表 Q&A

◇ 第1四半期実績/通期見直しについて

Q. 1Q実績について、定量的な部分でどのように評価しているか。

A. 1Q実績は営業利益で社内計画より40億円～50億円の上振れ。増益要因は為替と、新型コロナ影響に伴う活動の制限による固定費の減少及び後ろ倒しが半々。一方で、減益要因としてタイのLCV生産における半導体不足による影響は計画より多く出ている。

Q. 通期見直し据え置いているが、その理由は。

A. 海外で各市場が活性化していることに加え、前中計で進めてきた既存事業の深化としての市場近接化活動、海外DB連結化促進等のシェアを上げる努力が実ってきており、海外CVのVOL増は期待できる。しかし、資源価格の上昇、半導体不足、新型コロナ感染拡大の影響等、事業環境に不透明感があり、数字的に読み切れない部分があるので、現時点では通期見直しを据え置いた。

Q. 四半期毎の業績の出方に偏りがあるが、どのような要因によるものか。

A. 従来より、業績の出方には四半期毎に偏りがある。1Q/3Qは費用が少なく、利益は高めになり、2Q/4Qは費用が多くなり、利益が抑えられる傾向。UDTが連結化しても、傾向は変わらないと見ている。

◇ 半導体不足、原材料高騰等のリスクについて

Q. 2Q以降のLCV半導体不足影響について、どのように見ているか。

A. 1QはLCVで1万台の影響があった。2Q以降も継続する恐れがある。現状も供給は2週間先しか見通せない状況。後半期で挽回していきたいが、場合によっては通期で影響が出るリスクもある。

Q. 原材料高騰について、足元の状況と通期見直しへの影響を教えてください。

A. 1Qではアルミ、パラジウム、銅等非鉄金属の価格が上がっている。鋼材についても5月に見ていた値上げのレベルより一段上がっている。合わせて原料炭も値上がりしており、2Q以降に計画の見込みからさらに減益のリスクがある。影響額については精査中だが、通期見直しに対して100億円レベルの悪化リスクがある。

Q. 新型コロナ影響等含めたアセアンの生産、需要のリスクと、そのリスクをどのように極小化しようと考えているかについて、教えてください。

A. 生産については、アセアン地域の新型コロナ感染拡大によってサプライヤー稼働に影響が出始めており、タイ生産のリスクは拡大している。上期に生産できなかった分は、特別就労体制を組み工場稼働を上げることで下期に挽回したいと考えている。需要については、今の所影響は見られず、旺盛。現地在庫が薄く積み上げたいが、なかなか進んでいない。

◇ 販売状況について

Q. 生産面でリスクを抱える中、CV、LCVで受注キャンセル等小売での機会損失は生じていないか。

A. タイLCVでは、作り切れないことにより小売への影響が出始めている。バックオーダーは2ヶ月超。CVでも、今後状況を注視していく必要がある。

Q. 受注は旺盛とのことだが、供給リスクをどのタイミングでどう織り込んでいるのか。

A. 2Qまで供給リスクが続くと見ており、後半期の増産で挽回を図るという織り込みをしている。

Q. 販売VOL増加の見通しについて、教えて欲しい。

A. LCVは生産制約があり、目一杯な状況にあるが、CVは2Q以降にかけて少なくとも3万台程度増の可能性があると考えている。

Q. 国内販売の水準について、どう見ているか。

A. 国内販売は、海外に比べて元々コロナ影響による台数の落ち込みが少ないこともあって、前年からの戻りも少ない。中長期的には国内の需要は減少していくと見ており、想定通りの動きと考えている。

Q. 産業用エンジンの状況をアップデートして欲しい。

A. 産業用エンジンは5割～6割が中国向け。中国の油圧ショベル全需は5、6月に前年比割れとなり少し潮目が変わっているが、通期全需は前年を上回る355千基程度と見込んでいる。

Q. アフターセールス売上が1Qでは伸びているが、通期見通しをどのように見ているか。

A. 1Qは、海外DBの補給部品在庫が薄くなった結果、前年比で売上が伸びている。1Qにおける一過性の事象と考えており、通期の見通しは据え置いている。国内の入庫率に大きな変動はない。

◇ UDT連結化について

Q. UDT連結化の定量的な影響を教えて欲しい。

A. B/Sの影響は、資産で3,900億円～4,000億円程度の増加、負債では有利子負債で2,600億円程度増加している。P/Lは2Q以降の取り込みとなるが、足元の実績はほぼ計画通りであり、2Qの決算発表時にご説明させていただく。なお、想定外に発生する費用は特になし。

◇ 協業について

Q. CJPTにスズキとダイハツが加入したが、いすゞから見たメリットについて教えて欲しい。

A. 特にコネクテッドの分野で、メリットがあると考えている。求められているコネクテッドのレベルについては、軽自動車とトラックで異なるものの、プラットフォーム企画の統一化や、データベースの一部の共有化など、大きなメリットが生まれる可能性がある。

2021年8月4日  
いすゞ自動車株式会社  
経営企画部

- Q. 北米における日野自動車への小型トラックの OEM 供給について、いすゞが受け入れた理由は。また、今後販売面での協業につながっていくのか。
- A. 世界的には Euro という規制があるが、北米ディーゼルエンジンの規制はとてユニーク。いすゞも多くのリソースを投入してきており、投資回収という観点から、いすゞとしてメリットがあると判断した。販売面での協業は考えておらず、あくまでコンペティターとしての関係。

以上