

2022年8月5日
いすゞ自動車株式会社

2023年3月期第1四半期 決算発表 Q&A

◇ 南統括挨拶

本第1四半期は、資材費及び物流費の高騰による影響をまともに受ける期となった。更に半導体不足解消の遅れ、及び上海ロックダウン影響により、5月における日本の生産VOLは大幅に落ち込むも、損益面では為替環境にも助けられ、まずまずの結果となった。車両供給が十分にできず、お客様に御迷惑をお掛けしていることは大変不本意だが、収益については計画通りに進捗と評価している。

通期の見通しについて、生産台数は、半導体供給が後半期に向けて徐々に回復することにより、段階的な増加を見込んでいる。

価格面でも、海外向けトラックでは既に値上げを実施しており、今後効果が積み上がっていく。国内市場では、販促費の圧縮を進める。合理化活動も台数の多い後半期に効いてくるため、期初予想の通期営業利益2,000億円達成に向けて、順調な進捗と評価している。

後半期にどこまで上乗せできるかは、半導体の供給状況について精査が必要なこともあり、現時点では、損益見通しは据え置かせていただく。

なお、損益の前年同期比較において、経常利益の減益幅▲34億円と比較して、当期利益の減益幅は▲103億円となっているが、これは主に先期の1Q決算において税効果会計による一過性の利益が含まれていることに因る。

以上

◇ 1Q実績/通期見通しについて

Q. 1Qについて、円安影響及び上海ロックダウン影響がある中で良い着地と理解しているが、どのように評価しているのか。

A. 1Q営業利益は548億円で着地したが、想定より円安が進み為替分が上振れた部分以外は、想定通りの着地。上海ロックダウン影響については、5月の公表値に織り込んでおり、ほぼ想定通りのインパクトに収まった。もし上海ロックダウンが無ければ、実力的には台数で1万台、営業利益で100億円程度の上乗せができたと考えている。

Q. 通期営業利益見通し2,000億円に対して、上振れの余地はあるのか。

A. 半導体供給の状況次第ではあるが、足元の為替環境が続けば、上振れの余地はある。

◇ 半導体供給の状況について

Q. 半導体供給について、下期中の正常化を見込んでいるとのことだが、正常化の定義と、見通しの確度を伺いたい。また、LCVの半導体供給状況に何か変化は生じているか。

A. こちらの通常レベルの発注量が全て納入される状態を正常化としている。見通しについて、いまだ

不透明な状況が続いており、確度が高いとは言い難い。なお、LCV については、期初想定通りの状況であり、一部の部品で供給が不安定な状況が続くも、高水準の生産計画を予定している。

Q. 半導体不足の解消に向けた具体的な施策は。

A. 市場流通品の購入、一世代前部品の活用、不足している半導体を使わない新興国向け車両への生産振替などを進めている。

◇ 生産/販売の状況について

Q. 需要について、直近 3 カ月で変化はあるのか。今期は、CV/LCV 共に過去最高の販売台数を計画しており、足元の需要も堅調に推移しているとのことだが、最新のマクロ経済をみると不透明感もあるので、最新の状況を伺いたい。

A. CV/LCV 共に概ね堅調。ただし、足元の動きとしては、エジプトがロシア・ウクライナ情勢の影響、及び中国が上海ロックダウンの影響により陰りが見えている。それ以外の地域の需要は、堅調に推移している。また北米は、金利上昇といった環境変化もあり注視しているが、現時点で需要は落ちていない。

Q. 国内 CV 生産について、5 月生産は上海ロックダウン影響もあり 8 千台と先期から半減した一方、6 月は 23 千台で先期並となっているが、これは 5 月の反動による一時的な生産台数の戻りなのか、もしくは今後もこの生産レベルを維持できるのか。

A. 5 月が 50%程度の稼働だったこともあり、6 月は反動も含めた台数増となっているが、7 月以降についても、6 月レベルの生産レベルを維持できる計画。多くのお客様をお待たせしている状況下、半導体供給は苦戦が続くも、半導体を使わない仕向に生産をシフトするなどの施策を進めている。

Q. 国内市場では、本来いすゞが強い小型トラックにおいて、半導体不足により足元の販売が厳しい状況。更なる競争激化が予想される今後は、どのような販売戦略を考えているのか。

A. 後処理装置のシステムに使用する半導体部品が決定的に足りない状況。小型車は納期が短リードであり、契約時点で納期が回答できなければ注文を取れないため苦戦をしており、シェアも大きく落としている。半導体部品の数を稼ぐために、旧型部品の導入、及び後半期からは別のモデルからの横展開等も実施していく。また、来年のモデルチェンジにより必要な半導体も変わってくる。いずれにせよ、難しい運用になると想定している。対応策の進捗については、2 Q の決算発表の場で話させていただく。

Q. LCV のバックオーダーの状況は。

A. 6 月末時点で、タイ国内向けで 4 万台、輸出で 8 万台のバックオーダーを抱えており、共に需要好調が続いている。

◇ 価格対応/経済変動について

Q. 1Q 営業利益増減にある価格対応+30 億円、また通期見通しを+400 億円としているが、来期への影響と合わせ、具体的な活動内容、進捗状況を伺いたい。

A. 受注残が多いため、本格的に値上げの効果が出てくるのは後半期から。海外向け CV については、単体からの出荷で3~5%の値上げを実施しており、連結 DB も連動して実施している。LCV については、値上げを要請している状況で、競合状況を意識しながら進めていく。現時点では想定通りに進捗していると評価している。来期は、国内で年度末に投入する新型車についてバリューアップ分をしっかりと価格に反映させたい。今期分のフルイヤー反映プラスアルファで、来期は+500 ~+600 億円を狙っている。

Q. 1Q 営業利益増減にある経済変動▲270 億円の内訳、及び通期見通し▲1,050 億円の見通しに対してブレが出ているのか。

A. ▲270 億円の内訳は、▲210 億円が資材費で、その内、鉄が▲120 億円、非鉄が▲90 億円、残りの▲60 億円が物流費。1Q の経済変動については、期初時点で契約価格がある程度決まっていたこともあり、想定通り。通期▲1,050 億円の見通しについては、鉄鉱石及び原料炭の価格は想定を若干下回っているものの、サプライヤー様からの値上げ要求は想定を超える厳しいレベルとなっており、現時点ではトータルで変化無しと見込んでる。

Q. 海上輸送費の高騰について、状況に変化はあるか。また、どのような対策を取っているか。

A. 厳しい状況は続いている。船腹の確保、価格交渉を続けているが、状況は好転していない。

◇ 来期の営業利益目標について

Q. 来期の目標営業利益 2,500 億円について、現段階でどのように考えているか。把握しているプラス要因、マイナス要因についても伺いたい。

A. 2,500 億円については、値上げが今期の 400 億円以上に効いてくることもあり、射程圏にあるとの認識は変わらず。足元の為替環境が続けばプラスとなる一方、現時点で高騰している資材費等のもう一段の値上がり、及び下期中の正常化を見込んでいる半導体供給の状況が不透明な点が、マイナス要因。

◇ 国内における新車不足への対応

Q. 半導体不足に加え、競業他社の状況を受け、日本中のお客様が新車不足で困っているはず。トラック大手として、新車不足の解消に向けてどう取り組むのか、考え方を伺いたい。

A. 大型トラックについて、これまでは半導体不足による生産制約のため、我々のお客様に商品をお届けすることを最優先に取り組んできており、他社のお客様にアプローチする余力はないという認識であった。しかしながら、現下の状況を受け、かなり無理をしても生産を増やしていかなければな

らないと考え始めている。半導体部品の供給を待たずに先に架装を開始し、半導体部品入荷後、すぐに出荷できるようにするなど、通常とは大きく異なる運営に本格的に取り組まなければならない。関連する架装メーカー様、サプライヤー様も大変な状況になると思うので、色々対応策を考える必要があると認識している。

Q. 他社とオーバーラップしているサプライチェーンに対する支援についてどう考えているのか。

A. トラック業界全体である程度の VOL が無ければ、サプライチェーンは維持できないため、いすゞ・UDトラック共に生産 VOL を増やすことに注力する。まずは半導体の調達が最優先の課題であり、半導体部品を扱う Tier1 サプライヤー様に対して、もう一段の工夫及び努力をお願いするしかない。サプライチェーンを維持するための支援は検討している。

◇ UDトラックについて

Q. UDトラックの取得から1年経過したが、グループ内での存在感、及びシナジーの進み具合を伺いたい。

A. まずは、国内の大型トラックについて、先期からグループ内で販売を棲み分けて、得意とするトラクターヘッド及び特装車に集中して活動してもらっている。先期の後半期における活動の成果により、1Qの高シェアを取れた。競業他社の影響ではなく、半年前からの活動成果であることを特に強調したい。高シェアを獲得して士気も非常に上がっており、棲み分けの効果が良い形で実現され始めている。シナジーについては、今期は、物流面、生産の一部協力、及びアフターセールス面での協力により数十億円単位の効果を見込んでいるが、今後開発面が本格化すれば、更に大きな効果が出てくる。

◇ その他

Q. 保有事業が大きく増益していると読み取れるが、半導体不足により新車が出荷できない影響により、修理・サービス、中古などの収益が一時的に増加したということか。

A. 新車が不足している影響も多少あるが、本質的には、従来から取り組んできた施策の効果が出てきていると認識している。まずは市場品質の安定により、販売会社のサービス内容が車の修理から点検予防のための作業に重点をシフトできている。次に、コネクテッド技術の浸透により、サービス/入庫等をコントロールできている。最後に、積極的に増やしているメンテナンスリースの効果により、入庫量を増やすことができている。このような取り組みにより、国内販売会社の生産性が非常に上がっている状況。今回の半導体不足及びコロナ影響の中で機会を得た結果、飛躍的に伸びており、一過性の増益ではない。

Q. 観光バスの出荷が停止することになったが、その業績への影響、及び出荷停止が長引くことによる業界への影響は。

A. 観光バスの需要は、コロナ影響によって2020年の時点で大幅に減少しており、最盛期の10分

の 1 程度。今期計画 VOL も小さく、業績への影響は軽微。お客様に対しては御迷惑をお掛け
てし申し訳ないが、現行車をできるだけ長く使っていただくか、中古車を積極的に活用いただくこと
を考えている。

以上