

2024年3月期 第3四半期 決算発表 Q&A

【山口 EVP 挨拶】

直近の活動について、商品面では、23年10月にタイ国内向けピックアップトラック「D-MAX」のビッグマイナーチェンジを実施し、商品力を強化している。1月には、普通自動車免許でも運転できる小型BEVトラック「エルフ mioEV」の販売を開始し、ディーゼルエンジン搭載モデルについても、今夏の販売開始を予定している。また、小型トラック「エルフ」には、ドライバーの労働環境改善に貢献するべく、キャブ後方の室内空間を拡大したスペースキャブをラインナップに追加した。カーボンニュートラル商品についても、23年12月から燃料電池大型トラック「GIGA FUEL CELL」の公道での実証走行を開始するなど、確実に進捗している。

第3四半期の業績について、市場環境は、新興国で金利上昇・インフレ影響による厳しさが続いている。販売台数は、CV・LCV共に前年同期から減少も、損益は、先進国の需要は堅調で仕向・車型の構成が良好であること、価格対応、原価低減活動、アフターセールスの伸長、また円安影響もあり、9ヶ月累計としては、売上高及び全ての利益項目で過去最高となった。

通期の業績見通しについて、市場環境は、新興国で厳しい状況が継続するとみており、CV・LCV共に、前回11月の見通しから販売台数を下方修正している。

国内向けCVは、これまでご説明してきた、商談から販売までのリードタイム長期化が解決していないことに加えて、新車種の品質玉成に時間をかけて取り組んだため、生産面で遅れが生じているが、引き続き需要は堅調であることから、販売台数の一部は、来期に持ち越しとなる見込み。

タイ国内向けLCVは、足元の需要は想定以上に悪化も、4月に排ガス規制の切替を控えている関係上、前回見通しから台数は変更していない。

損益は、販売減の影響あるも、価格対応、原価低減活動、円安影響による吸収を見込む。通期見通しは変更していないが、達成の確度は高いと認識している。

一方、来期の事業環境は、非常に不透明であり、特に当社で大きなウェイトを占めるタイLCV事業は、来期も回復が見込めない厳しい状況にある。また、輸出LCVについても、バックオーダーに支えられた今期に対して、来期は一定の調整局面を見込んでいる。

最後に、2024年問題については、4月からの施行が迫っており、対応が待たなしの状況だが、当社としては、市場における影響を今後見極めつつ、これまで通り、商品面及びコネクテッド面での貢献を目指して活動を進める。

以上

【質疑応答】

<3Q実績>

Q:10-12月実績の社内での評価について。

A:10-12月の実績は、社内計画から+約100億円の上振れとなった。内訳は、為替影響が、USD140円前提だったことから+80億円、台数面がCV・LCV共に想定より減少したため、▲40億円、価格対応+10億円、資材費等の変動+30億円、合理化・費用減などで+20億円となっている。

Q:9ヶ月累計で、台数が減少する中で収益を確保している要因である価格対応及びアフターセールスの伸長について、詳細を教えてください。

A:ここ2、3年の資源価格高騰を受けて、価格対応による採算確保に取り組んでいるが、タイミングにズレが生じるため、昨年・一昨年は価格対応が追い付いていなかった。今期は、資源価格が落ち着いてきたこともあり、価格対応の効果が上回っている。海外向けCVは価格対応が順調に進んでおり、国内向けについても、新型車の展開に合わせて対応を進めている。アフターセールスは、修理・車検といった地道な活動により安定して収益を確保している。

Q:アフターセールスの伸長は国内シェアの拡大によるものか。

A:シェアとの相関はあるが、直近ではなく、徐々に効果が出てくる。伸長の要因としては、リース契約台数を地道に増やすことで、修理・車検を取り込んできたことが実を結んでいる。

Q:国内向けCVで生産立ち上げが遅れた背景は。

A:新型車の生産立ち上げの際、品質玉成のためにスケジュール遅れが生じたものであり、来期には通常の状態に戻る見込み。

Q:バックオーダーの状況について。

A:日本及び北米向けは、引き続きバックオーダーが高水準となっており、12月末時点で、国内は35千台（9月末比+3千台）、北米向けは14千台（9月末比▲2千台）。北米以外の海外CV及びLCVは、9月末から変わらず、正常化している。

<通期見通し>

Q:通期見通しを変更していない背景は。

A:台数面が4Qにかけて減少を見込んでいること、資材費がサプライヤー様からの値上げ要請の計上タイミングが想定より遅れており、4Qにマイナスが大きく出ることを見込んでいること、開発費・一般経費などの費用面が従来以上に4Qに集中していることから、営業利益は2,800億円から変更していない。4Qの為替前提はUSD140円としており、今後の為替環境次第ではプラスになるだろう。

営業利益2,800億円の達成の確度は高いと認識しており、残りの期間についても、合理化などの活動により、増益を目指していく。

Q: 期初から四半期ごとに台数の見通しを修正している理由は、予想が難しかった背景は。

A: 各国の市況悪化に加えて、新型車について、受注までの商談の長期化、生産立ち上げの遅れが生じたこと、及び架装メーカー様のキャパシティが想定していたコロナ禍前のレベルまで戻らなかったことが要因となっている。

Q: 価格対応について、+720 億円から+750 億円に+30 億円の増加となっているが、内訳を教えてください。

A: +30 億円の内訳は、国内 CV の丁寧な販売活動による粗利改善で+30 億円、海外 CV の各市場に応じたスポット値上げなどで+20 億円のプラスとなっている一方、LCV は販売環境が厳しく、▲20 億円のマイナスを見込む。

Q: 売上変動/構成差について、3Q/4Q 段差には、どのような一過性要素が含まれているのか。

A: 国内 CV は、通常通り、季節変動で3月の登録台数が多くなっており、4Qに大きくプラスとなっている。海外 CV は、4Qに北米向け台数が減少していること、新興国向けの台数減により大きくマイナスとなっている。LCV はタイ・輸出共に台数減、産業用エンジンは4Qの部品不足により、共にマイナスとなっている。

<来期の事業環境について>

Q: 国内 CV について、来期のレベル感を教えてください。

A: 今期は、生産遅れも含めて当初想定を下回っており、いすゞブランドで68千台、UDトラックブランドで10千台を見込んでいるが、来期は、新型車が出揃うこともあり、架装キャパも考慮の上で、いすゞ80千台、UDトラック10千台+aの目線で事業計画を策定中。

Q: 国内のリードタイム長期化は来期も続くのか。平常化はいつ頃を見込むのか。

A: 架装のリードタイム及びお客様との商談は共に長期化しているが、架装メーカー様が短期間でキャパシティを増やすことは想定しづらいこと、受注面では、新型車の価格が上がっているためにお客様と時間をかけて商談させていただいていることから、来期も長期化の状況は続くだろう。

Q: 海外 CV について、来期はどのような環境を想定しているのか。北米は今期の台数を落としているが、需要が弱まっているのか。

A: 北米・豪州などの先進国は足元も堅調であり、来期も大きく悪化はしないだろう。北米は、今期に若干台数を下げているが、物流面による調整であり、堅調な市場に変化は出ていない。来期についても、バックオーダーを抱えていることもあり、今期並を目指したい。一方、新興国向けはアセアンを中心に厳しい環境になるだろう。特にタイ向けは、LCV 同様に排ガス規制の切替があり、且つ Euro3 から 5 への切替となることから、LCV 以上に反動減が出るだろう。

Q: タイ LCV について、排ガス規制切替の影響も含めて、来期の台数の方向感を知りたい。

A: 今期は、4月に排ガス規制がEuro5に切り替わる影響により台数見通しは変えていないが、規制切替が無ければ、足元の厳しい販売状況を受けてもう少し台数を落としていた。来期は、後半期からの回復を期待していたが、本来であれば最も盛り上がる12月の販売が非常に低調だったこと、金融の引き締め状況も変わっておらず、GDPにおける家計債務が90%程度になっていることから、早い段階で市場が回復することはなく、2024年中は厳しい状況が続くことを想定している。輸出 LCV は、今期の豪州向けがバックオーダーの消化により実力以上の台数となっており、

来期は通常レベルに戻るだろう。全体では、タイ LCV の落ち込みが大きく、今期より厳しい環境を見込んでいる。

Q:タイ向け CV・LCV について、排ガス規制の切替えにより在庫レベルにどの程度影響が出るのか。足元/3 月末の在庫レベル、及び LCV はいつ在庫調整するのか教えてほしい。

A:12 月末時点のディーラー・ディストリビューター合計の在庫は、CV が 12 千台で 7.4 ヶ月分（通常 5 ヶ月）、LCV が 28 千台で 3.5 ヶ月分（通常 2 ヶ月）。既に通常以上の在庫を抱えており、3 月末はもう一段増加する見込み。LCV の在庫調整は、3 月末までに生産して在庫となった Euro4 対応の LCV を 4 月から販売していくことから、上期の工場稼働は、かなり低いレベルを想定している。3Q/ 4 Q は市場の状況次第だが、ある程度回復することを想定している。

Q:切替によりどの程度価格が上昇するのか。

A:価格については御容赦いただきたいが、規制対応により、エンジンの製造コストは 10%程度上昇する見込み。

Q:来期について、今期への費用前倒しなども含めた、損益のプラス要素/マイナス要素を教えてください。

A:利益の平準化は意識しているものの、最もインパクトがあるのはタイ LCV であり、規制切替の関係上、どうしても今期/来期で段差が出るだろう。損益のプラス要素として、価格対応は、ここ 3 年累計で資材費等の変動によるマイナスをカバーできていないことから、来期も引き続き取り組む。合理化活動も通常通り推進する。一方、資材費は、石炭・鉄鉱石の市況は落ちているものの、サプライヤー様からの値上げ要請は来期も続くとみており、マイナス要素となるだろう。

<需要動向・競争環境>

Q:豪州について、2024 年になって、新規受注が弱くなっている話を方々で聞くようになったが、市場環境に変化が出ているのか。

A:市場が悪化している話は聞いていないが、LCV はバックオーダーを消化している最中で、新規受注を取りづらいこともあり、需要の実力値の把握が難しい状況。来期の計画策定時に確認する。

Q:タイで中国メーカー製 BEV が台数を伸ばしているが、LCV の販売に影響は出ているのか。

A:乗用車セグメントで BEV が存在感を増してきているが、購入層は、所得が比較的高く、自宅に充電インフラを持っており、家族の送迎などの街乗りで使われる方で、いわゆるアーリーアダプター的な方が多い模様。そのため、元々、ピックアップトラック及び PPV を購入対象としていない層であり、今後も大きなセグメントシフトには繋がらないだろう。

Q:10 月にマイナーチェンジしたタイ向けピックアップトラックの評価は。

A:お客様からの評判は非常に良いものの、残念ながら購入意欲があってもファイナンスがつかないお客様がかなりいらっしゃるため、販売増に繋がるまでには時間がかかるだろう。

Q:1 月に発売した「エルフ mioEV」など、EV の受注状況について教えてください。

A:お客様のご迷惑にならないよう、使い方などを含めて丁寧に商談を進めており、今期中の EV 販売は限られた台数になる。来期は補助金なども活用しながら、年間 1,000 台程度の販売を目指す。

<次期中期経営計画について>

Q:次期中期経営計画（以下、次期中計）について、社内ではどのような議論がされているのか。

A:2030年の目指すべき姿に対して、バックキャストでどのように成長していくのかを議論している。カーボンニュートラルに向けた投資は確実に進めつつ、既存事業をこれまで以上に盤石にして、成長路線を支える方向で議論を進めている。一方で、次期中計初年度となる来期は、タイの厳しい市況によるマイナスをどこまで吸収できるのかが重要になる。タイの需要構造が変わったという見方はしておらず、いずれは回復することを想定しており、次期中計の最終年度もしくは2030年に向けては、当初描いている成長路線に必ず戻すという考え方で議論しており、内容は春頃にはお示ししたい。

<その他>

Q:UDトラックスをグループ化してから3年近く経つが、現在の評価はどうか。

A:欧州からの部品輸入が多く、ユーロ高円安による調達面のマイナス影響はあるものの、想定レベルの利益は確保できている。シナジー効果130億円の目標に対して順調に進んでおり、特に開発面でのコスト削減効果が大きい。来期以降は、販売拠点の統合による効果が、今期以上に出るだろう。

Q:2024年問題について、具体的な需要の変化はあるか、どのような販売施策を考えているのか。

A:ドライバーが運転しやすく、安全で負担の少ない新型車を提供しており、価格面でもご理解をいただいている。普通自動車免許で運転できる「エルフ mio」は、先行してBEVモデルを販売しているが、今夏に販売予定のディーゼルエンジン搭載モデルについても、期待の声をいただいている。輸送効率を上げる意味では、フルトレーラー等への期待もあると考えているが、大きな動きは無く、様子見の段階。

以上