

2023年3月期 決算発表 Q&A

【南社長挨拶】

自動車業界の100年に1度の大変革期の中であっても、着実にお客様のニーズに応え、また社会課題にも対応していくためには、当社が今までに経験のないレベルの取り組みが、日本のみならず世界各国の市場で必要になる。今回、当社の経営理念を「地球の『運ぶ』を創造する」と改め、新たな『運ぶ』の価値を御提供できるよう、世界中のグループ・社員のベクトルを一つに合わせ、一人ひとりの力を結集した取り組みを始めたことをお伝えする。また、既存の技術・商品以外への開発費及び設備投資を、「イノベーション投資」と規定し、総額は2030年までの8年間で1兆円規模になると見積もっている。詳細は、具体的な取り組みと共に1年かけて整理し、次期中期経営計画で発表させていただく。

業績面について、先期は資材費・物流費・エネルギーコストが高騰する中、部品調達問題で不満足な生産台数となったが、限られた在庫での最大限の運営及び可能な限りの価格訴求を実施し、これに為替メリットが加わった結果、売上・利益共に過去最高を達成することができた。

今期は、半導体調達問題も収束しつつあり、生産も正常化を見込んでいる。納期を早期に通常に復し、国内の新型車を中心に更なる受注の引き上げに取り組む。損益については、生産台数及び販売在庫の正常化はポジティブも、経済変動に関わるコストは上昇が続いている状況であり、更なる価格転嫁の可能性、及び海外の一部市場における需要減速懸念など不透明な部分もあるため、営業利益は先期をやや上回る2,600億円を見込んでいる。今後は、リスク要因の潰し込みを進める。

今期は、現期中期経営計画の最終年度となる。具体的な活動成果・業績について、中計策定時の目標を上回った形で達成し、次期中期経営計画の策定へ繋げていく。

最後に、23年3月期の配当金は、当期利益の実績を踏まえ、前回公表した1株当たり36円から7円増加の43円へ、年間では79円へ引き上げる。24年3月期の年間配当金については、1円増配の80円としている。

以上

【質疑応答】

<24/3期見通しについて>

Q:今期の営業利益2,600億円について、売上高が中計目標から大幅に上振れる一方で、小幅な増益に留まる理由は。また、どのようなアップサイドポテンシャルが考えられるのか。

A:売上高は、為替が想定から大きく円安に進行したこと、価格対応の積み上げ、VOLMIXにより大幅に増加した。営業利益は、資材費・物流費・エネルギーコストが歴史的に高騰する中でも、価格による対応、VOLMIX及び円安影響により、中計から+100億円の増益を確保している。中計期間における約2,000億円の経済変動に対しては、市場の状況を見ながら価格対応を中心に着実に対応していきたい。アップサイドについては、高騰する資材費・部品不足などのリスクを織り込んでおり、その他の改善活動にも取り組むことで増益に繋げていきたい。

<今後の事業の方向性について>

Q:新体制となったが、今後の事業の方向性を教えていただきたい。

A:先期の段階で売上高 3 兆円を達成したように、これまでアジア、インド、アフリカ、中米、南米などの海外で取り組んできたことが、コロナも明けて結果に表れている。

2030 年を見据え、今後しばらくはカーボンニュートラル投資に取り組みつつ、並行してオペレーションのもう一段の底上げによる収益面の拡大も目指したい。そのために、今回、新たな企業理念を設定した。

Q:どのような収益拡大の可能性があるのか。

A:まず、国内については、コネクテッドとメンテナンスリースを組み合わせることで収益拡大に取り組んできたが、今後も更なるコネクテッド活用によりアフターセールス全体の増益を目指す。また、UD トラックス/いすゞ間での販売チャネルの棲み分け及び協業を進めており、併せて国内の拠点について積極的に投資することで、もう一段の収益アップを図りたい。

海外については、DB・組立工場など拠点への投資は進んでおり、今後はオペレーションのレベルをもう一段アップさせていく。一部の国に対しては、アフター強化・電動化を見据えて、コネクテッドを導入していく。

商品面では、UD トラックスとのシナジー効果である商品の共通化、新興国を中心に I-MACS（注：いすゞのモジュラー設計コンセプト）を活用した多種多様なスバックの導入を進めていく。

LCV については、タイ・インド・南アで投資を進めており、着実な収益基盤となっている。各拠点のオペレーション強化及びタイとの棲み分けを進め、今後 2～3 年は、アフリカ・インド・中東エリアを積極的に強化していく。

Q:新たな利益を取り込むために、どのような事業がスコープに入っているのか。

A:昨年より展開しているコネクテッド基盤の GATEX が挙げられる。MIMAMORI・PREISM などいすゞ固有アプリの展開に加えて、GATEX 上に物流業者様のプログラム・ドライバー管理システム・第三者の物流アプリケーションなどを入れ込むことで、今までいすゞが関与できていなかった付加価値のあるサービスの提供が可能になる。

<市場動向について>

Q:今期の売上変動/構成差について、台数が先期並も増益となる理由は。

A:車両台数は、海外 CV 及び LCV は減少するも、国内は生産制約の改善により大幅増となる。トータルでは先期並を見込む一方、売上変動/構成差は、付加価値の大きい国内の台数増が効いており、増益を見込んでいる。

Q:今期の海外 CV 需要鈍化は、足元の状況を反映したのか、もしくはリスクを織り込んでいるのか。

A:タイなどのアジアを中心にインフレ影響など足元の状況を反映し、需要減及び在庫調整を見込んだものとなっている。

Q:北米における CV 市場の見通しについて。

A:現時点では、金利上昇・インフレによるマイナス影響は出ていない。生産制約の改善による台数増を見込んでおり、積み上がっているバックオーダーの解消に努める。

Q:タイ LCV 市場について、今年に入り大きく前年割れが続いているが、年間需要見込みはそこまで落と

していない。タイ市場をどのように見ているのか。また、市場がさらに軟化した場合は、生産台数も直結して下振れてしまうのか。それとも、輸出 LCV でカバーできるのか。

A:ファイナンス審査の厳格化により、ローグレード中心に需要減となっている。タイ国内向け VOL は、4月まで前年を下回る状態が続いているが、THB が強いこと、コロナが終わって観光需要を含めたタイ経済自体の強さなどを背景に、後半期にかけて市場回復を見込んでいる。また、LCV 生産台数については、23年3月末で輸出向けバックオーダーを約6万台抱えており、タイ国内向けのある程度の台数減は輸出でカバーできる見込み。

<バックオーダーについて>

Q:バックオーダーの状況について、教えていただきたい。

A:国内は23/3末では37千台で、内訳は普トラ21千台、小トラ16千台。12月末と比べると年度後半に登録が進んだため若干減少したが、依然として高水準。

海外 CV は25千台で、内訳は北米12千台、ヨーロッパ3千台、その他で10千台。4Qに北米を中心に出荷が進み、12月末からは5千台ほど減少している。

LCV は9万台で、内訳はタイ国内向け3万台、輸出向け6万台。12月末からは、輸出向けで車両供給が順調に進み1万台の減少。タイ国内向けは、ハイグレードの需要が強い状況は変わっておらず、バックオーダーの解消が進んでいない。

<半導体不足影響について>

Q:半導体影響のアップデート。また、EV 生産への影響は。

A:CV は、国内向け小型トラックの新モデルへの切替と共に解消が進むため、概ね切替が完了する上期中の正常化を見込んでいる。EV 生産には影響は無い。

LCV は、上期に▲15千台のマイナス影響を織り込んでおり、現地では、引き続き影響を最小化すべく活動中。

<価格対応・資材費等の変動について>

Q:価格対応について、需要が軟調になる局面で+700億円は達成できるのか。

A:国内は、新型エルフ・フォワード投入を機に取り組んでおり、同時にお客様に受け入れていただく活動を続けている。海外 CV は、先期から価格対応は順調に進捗していること、また北米メインにバックオーダーもある状況であり、今期も勢いを弱めずに進めていく。LCV は、タイ市場は軟調傾向だが、一方で車両コストは上昇しているため、市場と対話しながら慎重に進めていく。

Q:資材費と価格対応のバランスについて、現中計期間の3年で資材費高騰が2,000億円となる一方、価格対応は6~7割にとどまっているが、今後に取り返していく戦略を期待しているのか。

A:中計期間の影響全てを価格で吸収できていないことは認識している。市場との対話にはなるが、来期以降も活動を続けていく。

Q:資材費等の変動▲640億円の内訳は。サプライヤーに対する取り組みは。

A:資材費は▲670億円の悪化を見込んでおり、内訳は鉄▲220億円、非鉄▲210億円、価格見直し▲240億円。サプライヤー様との価格見直しは、先期に引き続き対応していく。その他、電気・ガ

スで▲70 億円及び物流費の改善で+100 億円を織り込んでいる。

<開発費・設備投資>

Q:開発費及び設備投資額が増加する理由は、合計額は過去最高になるのか。

A:開発費は、各種コストの上昇圧力及びイノベーション投資が若干含まれているため、中計目標から+100 億円増加の 1,250 億円となっている。設備投資は 1,400 億円を見込んでおり、生産設備の合理化が半導体不足影響への生産対応で後ろ倒しとなったこと、アフターセールス強化に向けた国内拠点への投資などで、中計目標からは+400 億円増加している。過去 2 年間からの後ろ倒しが主であり、現中計期間で想定していた 3 年間で 3,000 億円の規模感は変わっていない。合計額では過去最高を見込む。

Q:イノベーション投資 1 兆円の内訳、及び財務面への影響は。

A:1 兆円の内訳は、既存の DIE 車とは異なる新たな領域の開発費が 5,000 億円、関連した設備投資が 2,000 億円、及び新規に必要なコネクテッド及び付随する事業系で 3,000 億円。財務へのインパクトは、今までは既存領域の開発費 1,200 億円レベル及び設備投資 1,000 億円弱で年間 2,000 億円強となっていたが、新たに 8 年間で 1 兆円、つまり年間 1,000 億円強が上乘せされることになる。一方で、既存領域への投資は徐々に減少していく。正確な金額は精査中だが、1,000 億円がそのまま純増にはならない。なお、今期のイノベーション投資は、数百億円規模を見込んでいる。

Q:イノベーション投資に関連するリソースはどのように回していくのか。

A:開発リソースは、UD トラックスで大型トラック、いすゞで中小型トラック・LCV に集中することで効率的に取り組む。イノベーション領域のリソースについても、デジタル開発・I-MACS の効果でセービングしたリソースをシフトしつつ、アライアンスの有効活用することで確保している。今後は、電動化におけるソフト面といった新領域をどのように手当てしていくかが課題。

<UD トラックスについて>

Q:UD トラックスとのシナジー効果及び損益に関するアップデート。

A:先期は、目標の 60 億円を刈り取りできており、実績に反映されている。今期の見通しについては、開発費の削減、資材・物流のスケールメリットの享受、及び営業面の活動などにより、トータル 130 億円を目指している。先期の UD トラックス損益は、部品不足及び為替影響などのマイナスインパクトはあるものの、取得時想定 EBITDA で 200 億円レベル以上の損益を計上できている。

<株主還元について>

Q:株主還元について、配当性向 40%を掲げているものの PBR は 1 倍を割っている状況だが、次期中計に向けてどう考えているか。

A:PBR が 1 倍を割っていることは認識している。企業価値を最大化すべく、事業戦略と財務戦略を示した上で、着実にそれを実行していくことが重要と認識しており、株価/時価総額は、企業価値向上の結果としてついてくるものと考えている。事業戦略としては、今回発表した 1 兆円のイノベーション投資もその一つ。財務戦略としては、まずは中計最終年度にあたる今年度の営業利益目標 2,600 億円を確実に上回ること。ROE 目標 12.5%については、引き続き達成に向けて検討していきたい。

Q:ROE 目標 12.5%に対する考え方は。

A:中計策定時に掲げた対外的な公約であり、今回のガイダンス時点では達成できていないが、今後の方針は少し時間をいただいて判断したい。投資も必要になる中、自社株買いをするのか、あるいは増益により達成するのか、慎重に見極めたい。公約達成を遅らせることも一つの選択肢ではあるが、あきらめずに検討を続けていく。

Q:先期は、自社株買い次第で ROE12.5%の達成は可能だったはず。そうしなかったのは、今期に収益により達成する自信があるためか。

A:営業利益について、2,600 億円からの増益を目指す、まだ見極めができていない状況。自社株買いについても、収益レベルを見極めた上で対応を判断する。

<その他>

Q:アフターセールス事業について、先期の営業利益に占める割合は 4 割程度のイメージで従来から変わっていないか。また、利益率は変化しているのか。

A:部品についても、車両と同様に資材費高騰に対して価格対応が追いつかず、全体として利益率は苦しい環境にある。ただし、部品だけでなく車両なども同様の状況であり、全体の 4 割程度というイメージは変わっていない。

Q:国内の販売台数増加が、アフターセールスに与える影響は。今後はどのように成長させていくのか。

A:商用車の車検は 1 年毎に実施することもあり、台数増は直ぐに効いてくる。今後は、徐々に増えている予防整備について、コネクテッド技術も活用した在庫管理を進めることで、整備工場の生産性・利益率の向上に取り組む。

Q:ロシア事業関連損失を計上した背景は。

A:事業再開が見込めないため、先期に現地子会社の資産について約 17 億円の減損損失を計上しており、今期も数十億円の特損を織り込んでいる。事業の方向性は現在も検討中。

Q:2024 年問題にはどのような対応を考えているのか。

A:3 月に発表した新型車の狙いの一つであり、安全装備の拡充・運転しやすさを高めている。また、新普通免許に対応するトラックを投入予定。引き続き、扱いやすい車両を開発することで、ドライバーの労働環境改善・多様化に貢献していく。コネクテッドも進化させることで、運送事業者・荷主・倉庫事業者間の情報連携により、荷待時間及びドライバーの労働時間の削減に貢献していく。

以上