

2009年3月期 第2四半期決算発表 アナリスト向け説明会質疑応答

平成20年10月31日
富士重工業株式会社

Q：米国子会社のSOAとSIAについて、来年度から決算期を現状の暦年（1～12月）から、富士重工業本体と同じ年度（4月～3月）に統一することだが、その方法を教えてほしい。

A：来年の4月1日から、SOAとSIAの決算期を暦年から年度にあわせるように進めています。来年の1～3月分については、P/Lを通さずに剰余金で処理する予定です。

Q：円建ての輸出に関して、円高により現地のディストリビューターの業績は厳しくなっていると思うが、今後の価格戦略やリスクなどを教えてほしい。

A：例えばオーストラリアの場合、ディストリビューターで為替の予約を行っているので、今期いっぱいには大きな影響は無いと考えています。価格については、従来からモデルイヤーの切り替え時に決めており、ディストリビューターごとに決まっているルールに沿って進めていきます。

Q：円高抵抗力をつけるための今後の戦略について、どのように考えているか教えてほしい。

A：為替の抵抗力をつけるには、現中期経営計画で進めている構造改革をベースに、国内の固定費の削減や、選択と集中による軽自動車のOEM化などで、収益性を上げていきます。

Q：グローバル需要が今後落ちるのは確実だが、富士重工業では今までは生産能力が足りずに設備投資を拡大する方向だったが、今後どのように見直していくか教えてほしい。

A：選択と集中を進めていくのが基本方針で、苦しい時こそ当社の小さい体制を活かしていきます。事実、米国の全需が9月まで87%のなか、スバルは対前年で103.7%という実績を残しており、良い商品を出すことで販売を伸ばしていけると考えています。今回の能増は、余剰在庫を抱えるほどのものではありません。上期の操業は休日出勤と残業で対応してきましたので、今回、通期の生産台数計画を2万台落としましたが、十分に操業の範囲内で対応できます。また、群馬矢島工場は年間40万台、SIAのスバルラインは年間10万台と、登録車の生産はグローバルでも年間50万台規模です。中期経営計画では年間60万台の登録車販売を計画しており、能増をどの段階で行うかのほうが先決です。

Q：今年度の設備投資費・研究開発費が期初計画から変動している要因を教えてほしい。

A：試験研究費が期初計画から減っている要因は、トヨタ自動車とのアライアンスによる、軽自動車の開発・生産の見直しを行ったことが含まれたため、中期経営計画の基本路線は変更していません。設備投資費が減った要因は、生産設備の能増をする際に、必要なものだけをやるなど、精査をしたためです。来年以降2～3年の設備投資は、新工場建設により従来に比べれば100億円以上増えますが、この分は織り込んでいます。

Q：下期の販売計画と、10月の米国やロシアの販売状況を教えてください。

A：10月の米国販売は、全需が60～70%になると予想されるなか、スバルはそこまでは落ちないと見えています。ロシアの10月見通しは1,900台で、対前年135%です。8月までの累計は対前年147%だったので、若干落ちてはいますが、極端な落ち込みではないと考えています。中国の10月見通しは1,900台で、対前年188%と見えています。こちらも8月までは200%を超えていたので、若干落ちることにはなりますが、大きな落ち込みではないと見えています。下期の販売台数については、全需の影響もありますが、当社の規模では商品ラインアップの影響のほうが大きく出ます。厳しい中ではあり、期首計画から2万台を落としてはいますが、この計画を維持するように取り組んでいきます。

Q：上期は会社計画を大幅に上回っているにも関わらず、通期計画の営業利益230億円を据え置くことについて、コメントをいただきたい。

A：台数面では、欧州市場へのディーゼル車の追加、インプレッサの4ドアモデルの追加、グローバルでのフォレスターの好調など、日本以外のマーケットでは頑張っているのですが、それほど悲観的には見ていません。市況関連では天井を打った感があるので、このままの状況であれば、かなりのところが利益に戻ってくるのではと見えています。また、円高が進行すると利益に大きな影響が出ますが、それで良いとは考えていません。だからこそ中期経営計画に取り組んでいます。国内の構造改革やグローバル視点で販売を伸ばしていくなど、中計で掲げた目標に取り組んでいます。中計策定時より為替や原材料などの条件は厳しくなっていますが、2010年度の目標値は変えるつもりはなく、如何にスピードを上げられるかがポイントだと考えています。直近の取り組みとしては、原価を如何に下げるかということで、TSR-VC活動によって更なる原価低減に取り組んでいます。エンジンも今のままで良いかという本質的なところで、根本的な原価構造を変える取り組みなど、スピードアップを図らなければいけないと考えています。開発全体として販売価格も含めて、収益をきちんと出せるモデルをどのようにミックスして売っていくか、という見直しなどの活動もしています。

Q：価格変動による利益へのインパクトについて、期初計画と現在の計画では見方は変えていないのか教えてください。

A：モデルイヤーの切り替えで値付けは変えており、一律何%という値上げはしていませんが、新たな仕様向上分等のアップ分は織り込んでいるという点では変わっています。

以上