

2009年3月期 第3四半期決算発表 アナリスト向け説明会質疑応答

平成21年2月4日
富士重工業株式会社

Q: 通期計画を見ると、ロシアや欧州といった地域では第4四半期で8割近い減少となっているが、各地域における在庫状況を説明して欲しい。

A: 在庫状況については、総括的に言えば3月でほぼ適正レベルになるように調整しています。スバルの販売台数の前年比は、秋以降落ちこんでおり、全世界の小売が、対前年比で10月94%、11月90%、12月88%と徐々に落ちてはいますが、まだ85%レベルまではいっていません。一方、下期(1~3月)で6万台の減産を計画していますが、実販の減に対してどのようなレベルかということ、年間販売を60万台として、月販が5万台、落ち込み分を前年比15%と仮定すると、月販5万台の15%で7.5千台。11月から顕著に落ちているので、3月までの5ヶ月で7.5千台の5ヶ月分で37.5千台、6万台の減産に対して37.5千台の減で、その差の台数が全世界での在庫の削減に充てるべき台数とします。全世界のカントリー在庫が3~4月商、移送中の分が1~2ヶ月、すべてを合わせると5~6ヶ月分くらいになります。実需の落ちの37.5千台と在庫の削減分37.5千台で75千台、これに対して6万台の減産が適正かどうかは、今後の実販の落ち込み次第ですが、前年比85%レベルで推移すれば、この6万台の減産で対応できると考えています。日本・オーストラリアは在庫がうすく、欧州・ロシア・米国の在庫レベルが一部高くなっていますが、全世界的にみればまずまずのところかと思っています。

Q: 来期の設備投資・研究開発費の計画について、円高環境を踏まえてどのような収益確保策を考えているのか、教えて欲しい。

A: 来期は、為替前提・世界経済状況ともに収益計画は厳しく、投資は必要最小限に絞り、減価償却費の発生を抑え、販売費や経費も極限まで抑えていきます。一方、秋以降、原材料価格には値下げの余地が出来てきており、供給元と一緒に刈り取っていくことが重要だと考えています。

Q: 配当について教えて欲しい。

A: 足元、及び今後の状況を見極めた上で、出来る限りの株主還元を図っていきます。年度末配当については未定としておりますが、方向性が固まった時点で開示させていただきます。

Q: 営業利益増減要因の売上構成について、第3四半期の海外市場で構成悪化となっているが、その要因を教えて欲しい。

A: 第3四半期(3ヶ月)の海外市場については、数量増、及び構成悪化とご説明させていただいておりますが、そのほとんどが数量増で、構成悪化はわずかになっています。

Q：1～3月の減産について、現在の稼働状況といつまで減産するのか教えて欲しい。

A：稼働状況については、軽自動車を生産する本工場が、平常勤務、残業・休出ゼロで、月産6千台強となっています。登録車を生産している矢島工場では、8月に月産能力を33千台まで引き上げましたが、2月からは連続2直、残業・休出ゼロで月産21千台レベルになっています。来期からは新型レガシィの生産が始まりますので、春先から操業は上がってくると考えています。尚、非正規従業員につきましては、ピーク時の約1,800名から期間満了に伴い、2月末時点で約600名となっています。

Q：来期からSOA（米国販売子会社）とSIAの決算期を12月期から本体と同じ3月期にあわせる際、2009年1～3月分は利益剰余金での調整となると思うが、どのくらいの調整額になるか教えて欲しい。

A：SOAとSIAの1～3月分は、P/Lを経ずにB/Sに資本直下します。従来の第1四半期（1～3月）は、モデル切り替えの売り切り時期で収益的には厳しくなっています。特に今年はレガシィのモデル切り替えもあり、ざっくり50～70億円レベルのマイナス要因をみています。

Q：通期見通しの営業利益増減要因について、先日（1月16日）発表分と本日発表分とで、内訳に変更があれば教えてほしい。

A：1月16日発表分と今回で内訳が変わっているのは、「売上構成」が良くなり「諸経費」が悪化しています。これは、新規連結子会社7社分について、1月16日時点では粗利と費用をネットに表示しており、今回は分割して表示したためです。粗利部分が分析上は「売上構成」に入り、一方、経費は分析上「諸経費」に入ります。

Q：OEMの売上計上変更について。教えて欲しい。

A：OEMの売上変更は、欧州向けに販売しているジャスティを、以前はスズキさんからのOEMで、ハンガリーの工場からスバルヨーロッパで車受けし、スバルヨーロッパで売上を建てていました。セグメント別では、「その他」で計上していましたが、今回はダイハツさんからのOEMに切り替わったため、当社からの輸出に変更となり、セグメント別では「日本」に計上されています。

Q：足元の販売状況を教えて欲しい。

A：1月の販売状況については、国内は相変わらず厳しいものの、米国は前年比108%と健闘しています。ロシアは対前年79%で、関税引き上げとルーブルの下落による影響が大きく、落ち込みが厳しくなっています。中国は対前年167%で、バックオーダーの減少はありますが、高い伸びを維持しています。1月のグローバルでの小売は、対前年で87%レベルに踏みとどまっており、このまま次のニューモデルにつなげていきたいと考えています。

以上