

2011年3月期 第2四半期決算 アナリスト向け説明会質疑応答

平成22年11月2日
富士重工業株式会社

Q：上期の営業利益 573 億円に対し、下期の会社計画営業利益は 127 億円となっている。上期と下期を比較したときの増減要因を教えてください。

A：5つの要因を見込んでいます。①原価低減で31億円の改善を見込んでいます。②売上構成差等が177億円悪化すると見えています。これは主に、国内市場での台数減によるもので、上期は政府補助金があり、かなりの台数が前倒しされたためです。③下期の想定レートを83円/USドルと円高に見直したので、為替レート差で153億円のマイナスとしています。④諸経費の増で120億円の悪化を見えています。固定加工費の増と販管費の増が要因です。また、上期は米国市場でのインセンティブを低く抑えることが出来ましたが、下期は販売環境が厳しくなるを見て、インセンティブを多めに見えています。広告宣伝費も多めに計画しています。⑤試験研究費はこれから先の投資として増加する計画です。

Q：下期の営業利益 127 億円を第3四半期と第4四半期に分けると、どのくらいの配分になるイメージを教えてください。

A：国内市場につきましては、第3四半期が厳しく、1月以降に回復してくるのではと見えています。この10月から12月にかけて、新エンジン搭載のフォレスターや新型コンパクトカーなどの投入がありますので、それらの効果が1月以降に出てくると見えています。米国でのインセンティブは1~3月に上がってくると考えていますが、営業利益トータルとしては1~3月のほうが良くなると見込んでいます。

Q：トヨタ自動車との共同開発車が来年末に市場展開予定とのことだが、詳細について教えてください。また、スバルの新しいブランドステートメントに沿った商品計画についても教えてください。

A：トヨタ自動車との共同開発車は、計画通りに進んでいます。市場展開を来年一杯に行うと考えており、それに向けて取り組んでいます。当社の水平対向エンジンとトヨタ自動車さんのFR（後輪駆動）を活かしたクルマとなっており、非常に良いクルマに仕上がってきています。水平対向エンジンの良さがまた見直されるということも含めて、スバルの良さが見直されると捉えています。それ以外のスバルの商品としては、当社はいたずらにモデル数を増やすということは考えていません。今のラインナップの中で商品力をアップし、開発を進めていきます。更なるブランドアップに繋がる商品を出していきたいと考えています。

Q：前年度下期と比較した今年度下期の営業利益増減要因を見ると、売上構成差が+9億円の増益効果となっている。その詳細を解説願いたい。

A：売上構成差+9億円を国内外に分けると、国内で▲140億円、海外で+152億円、その他▲3億円となります。販売台数では約8千台、今期のほうが増えていますが、国内で18千台、その内、登録車が11千台のマイナスとなっているため、国内で大きなマイナスを見込んでいます。

Q：下期の営業利益をベースに来期をどのように考えればよいか。来期に向けての意気込みも含めてコメントいただきたい。

A：今の下期の計画で良いとは思っていません。下期の特殊要因として、上期に国内市場での政府補助金による販売前倒しがあったため、上期と下期で利益に段差が来ています。本来であれば、国内市場は下期のほうが収益は良くなりますが、今回は下期のほうが悪化しています。しかし、いつまでもこのような状況が続くとは思っていません。来期の上期に向かって、収益を上げられるように取り組んでいきます。

Q：中国での現地生産を検討中という話があったが、基本的な考え方やタイミングなどコメントがあればいただきたい。

A：当社では中国市場での販売台数を伸ばしているとはいえ、まだ年間で55千台レベルです。輸出の場合、関税が25%かかることもあり、いずれ台数は頭打ちになってくると見ています。1,400万台の全需になってくるであろう中国市場に対して、何らかの手を打たなければいけないと考えています。米国でのスバル車販売は約25万台まで伸びてきており、将来的に米国と同レベルの台数を販売していくには、現地生産を考えるべきだと考えています。米国においても現地生産工場のSIAを立ち上げた20年前は、当初なかなか収益を上げられませんでした。しかしながら、今になって考えると、SIAがあって当社の収益が成り立っている状態になっていますので、中国に対してもそれなりの手を打つべきで、どうすればビジネスとして成り立つようなスキームが取れるか、検討しています。

Q：来期以降の国内販売を、どのように維持・拡大していくのかコメントいただきたい。

A：国内マーケットは厳しい状況ですが、中期経営計画の中で、いかに収益性を良くするか進めてきた結果、この2~3年で改善してきています。大きな方向性として、登録車にシフトしていくことを積極的に行っています。それと同時に、販売会社の統括会社化を進めることで、固定費の削減を進めています。当初から10%の固定費削減を目指してきましたが、ほぼ10%以上の削減が出来ており、収益的にかなり改善しています。また、販売・サービス・部品等、スバルチーム全体での総合営業で収益を上げていきます。

以上