

2013年3月期 第2四半期決算 アナリスト向け説明会 質疑応答摘録

2012年10月30日
富士重工業株式会社

Q：通期営業利益増減要因の諸経費の内訳について、その他の地域で期初計画から100億円近く増える計画になっている。その要因を教えてください。

A：今年度の特異要因として、新しく4社の販売会社を完全連結しています。上期実績では、約50億円の影響があり、通期においても、上期分の倍くらいあることに加え、一部、中国での足元の状況に対応した、現地販売店支援の特別対策を見込んでいます。

Q：通期の営業利益計画820億円、上期の営業利益実績433億円については、どのように評価しているか。上期実績は期初計画を大きく上回っており、現在の実力とみていいのか。

A：期初に発表させていただいた通期営業利益計画670億円は、社内でもチャレンジの要素が大きい数字でしたので、さらに増益に修正できるとは考えていませんでした。米国の販売は好調に推移しており、増益はありがたいことだと感じています。売上構成差の増加要因として、台数増加のほか、車種構成が高額車に振れていることがあげられます。国内市場ではインプレッサで2リッターの販売比率が高まっており、海外ではXVの比率が高まることで、車種構成が改善しています。また、原価低減が着実に成果を生み出しています。

Q：売上構成差の改善について、下期以降も続くと考えているか。

A：全体の流れとして、車種構成は良い方向に進んでいると考えています。

Q：生産能力の増強について、来期の生産台数は何台くらいまで伸ばせるか。現状では販売に懸念は無いものの、生産能力に制約があるなか、中期経営計画の営業利益目標1,200億円に向けて、どのように取り組んでいくのか教えてください。

A：来年の1月に76万台、夏には77万台の生産能力になる計画です。現在、生産が間に合わないことで、各地でお客様にお待ちいただいている状態です。中国向けで下方修正した台数分の生産能力を米国等に振り向けることで対応します。米国市場、国内市場での在庫状況も正常化してくると思っています。中期経営計画の営業利益目標1,200億円に向かってまっすぐ進むのは変わりませんが、欧州市場や中国市場がすぐ回復するとは考えていません。米国市場での販売台数次第ですが、今年は暦年で小売販売33万台を達成できると考えており、来年はさらに伸ばすことも期待されます。米国の生産能力増強をいかに早く決めていくかということも含めて、考えていきたいと思えます。

Q：中国市場について、販売回復に向けての対応策などを教えてください。

A：販売を支えていく為に、販売店への支援を始めております。ディーラーが疲弊してしまうのは問題ですので、支えていきたいと考えています。長期的には、スバルのコストパフォーマンスやAWD、燃費など、他社とは違う特長を訴求することで販売を回復させ、また、冷静に状況を見ながら、将来の現地生産なども考えていきます。

Q：アイサイトに期待している。ミックスの改善にもアイサイトが貢献している。アイサイトの取り組みについて教えて欲しい。

A：アイサイトは XV での搭載率が約 80%と、非常に強い競争力を持っています。米国ではまだ導入したばかりで、一番上のグレードにしか採用していませんが、レガシィで約 8%の装着率です。国内市場では、インプレッサは 2 リッターにしかアイサイトは搭載していません。お客様から 1.6 リッターにも採用してほしいというお声をいただいております。供給能力には限界がありますので、アイサイトの展開は良く考えながら、一番効果的な方法を取っていきます。製造工程においては、精度の高いものづくりを要求していますので、今現在のラインでは飛躍的に伸ばすことは難しい状態です。アイサイトはスバルが提供する価値である『安心とゆしさ』の象徴として期待する商品ですので、市場全体の動向をみながら、生産能力について考えていきます。

Q：配当について、考え方を教えて欲しい。

A：今回、年間で 1 円/一株の増配をさせていただきました。配当における判断材料としては、当社は今、キャッシュの流動性は十分なレベルですので、キャッシュを積み増していくわけではなく、財務基盤、自己資本比率を意識しています。自己資本比率に加え、収益、来期以降の見通しを勘案しながら、今後の配当政策を検討していきたいと考えています。今後もアップサイドの配当で株主様に報いていけるよう、経営陣として努力をしていきます。

Q：中期経営計画の目標値、営業利益 1,200 億円に対しての、進捗状況を教えて欲しい。

A：台数等も含め、オンラインで進んでいます。今後、そう簡単に進むとは考えていません。欧州市場、中国市場は厳しくなっており、楽観的に見ているわけではありませんので、どのように乗り越えていけるか考えています。原価低減は順調に進んでおり、今年度に投入する新型フォレスターも期待に応えられると考えています。営業利益 1,200 億円を実現できるよう、取り組んでまいります。

以上