

2014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

2013年10月31日
富士重工業株式会社

Q：東京モーターショーで公開予定のレヴォーグについて教えて欲しい。

A：現行モデルのレガシィから、ボディサイズを大きくしてきました。それが現在の米国での台数増に繋がっていますが、その当時から、国内市場からは以前のレガシィサイズのクルマが欲しいという要望を多くいただいていた。当社では最大市場である米国での拡販を狙い、その次に、国内にジャストサイズの車を出したいと、当初から考えており、今回、レヴォーグとして発表することとなりました。レヴォーグというのは、レガシィ、レヴォリューション、ツーリングをあわせた造語です。東京モーターショーで発表し、来年発売する予定です。とても魅力的なクルマになっています。当面は国内専用車の予定です。海外展開につきましては、反応をみながら考えていきます。

Q：来年の米国販売、国内販売について、考え方を教えて欲しい。

A：年初に発表した2013年暦年の米国小売販売台数計画365千台は、当社としては低い目標ではありませんでした。それに合わせて生産体制も構築してきましたが、現時点では420千台を計画しています。率直に言って、勢い以上に強いと感じています。来年の計画はこれから検討しますが、米国のディーラーからは非常に良い感触を得ています。国内市場につきましても、まだ来年の台数計画は決まっていません。2013年暦年計画の125千台を少しでも超えたいと思いますが、消費増税に対する市場の反応がどのように出るか、注意してみています。

Q：どこまで生産台数を伸ばせるのか。足元では77万台のキャパシティで、下期の生産計画台数を年間ベースに引き直すと、85万台くらいのペースになる。生産キャパシティにプラス8万台で、90万台くらいは生産できるのではと考えている。

A：来年、米国では現状17万台/年間の生産能力を20万台にする予定です。日本につきましては、本工場の生産能力を現状の18万台から20万台にする予定です。既存の能力と合わせて、グローバル合計での生産能力は、82万台くらいになります。また、2016年には、米国でさらに10万台の能力増強を行い、生産能力は92万台となる予定です。ただ、販売がさらに伸び、お客様をお待たせてしまったときに、ノーアイデアではいけないので、これまでに本工場で行ってきたチョット増の知恵を使って何か出来ないか、シュミレーションをしています。

Q：販売体制強化や、来年夏のSIA能力増強準備、レヴォーグ投入など、来期はコストが増えると考えますが、どのようにみればよいのか。

A：今回、通期業績計画を上方修正しましたが、第1四半期のときに発表した下期営業利益計画に比べ、為替、売上構成で増益となった一方で、諸経費は205億円、悪化しています。この205億円のほとんどが販管費の増加です。米国での販売台数増加に伴う費用増もあります。今、米国では販売台数が伸び、シェアも1%台から、2.8%まで増え、これまでスバルに乗ってなかった新しいお客様にも買っていただいています。それは、スバルの商品が評価いただいたり、ディーラーの販売力やがんばりによるものですが、お買い上げいただいたお客様に、次もまたスバルをお買い上げいただけるかを考えると、違った部分の強化も必要だと理解しています。そういった、新しくスバルを買っていただいた方に、スバルの固定客になってもらうため

の販売投資を強化していきます。中国についても、販売費を使っていきます。スバルのブランドイメージを中国のお客様に持ってもらうためには、一からブランド戦略と市場へのメッセージを練り直さなければいけないと考えています。現地販売子会社の体制も変更し、総経理（社長）に当社から人材を派遣し、相応の費用を使ってマーケティング活動を行っていきます。販売費が今期、来期と相応に発生しますが、それ以上のリターンを目指していきます。

Q：株主還元の考え方、ROEの見方について教えて欲しい。

A：当社の株主還元政策は、業績連動の考え方を取り入れつつ、継続的な配当を基本としています。以上の考え方から、今回の配当案とさせていただきます。ROEにつきましては、昨年度は23%でしたが、現在の業績計画のままいけば、今期は少なくとも昨年度のROEを上回る事ができると考えています。

以上