

2015年3月期 通期決算 アナリスト向け説明会 質疑応答摘録

2015年5月8日
富士重工業株式会社

Q : 米国の生産子会社 SIA の生産能力を、既に発表されている 1.8 万台に加え 2016 年末までに更に 6.6 万台追加するということだが、北米販売がついてこられるという確信はあるのか？

A : 2015 年暦年の小売販売台数は 54 万台レベルを計画していますが、現状は生産能力の制約により販売台数が限定されている状態であり、本当の販売の実力を計るのは非常に難しい状況です。昨年導入した新型レガシィ・アウトバックも大変好評であり、米国のディーラーからは在庫さえあれば、60 万台を超える勢いがあるとのご意見をいただいております。販売がどれだけついてこられるかというよりも、生産がどれだけついてこられるかということが、現地ディーラーの意見です。一方で、米国の景気動向については注視しなければいけないと考えておりますが、スバルは現在の景気動向の良さに支えられているのではなく、もともと良い状態です。販売を無理して伸ばすためにインセンティブ（値引き）を積み増しているわけではありませんので、販売の勢いは継続して強いと理解しています。2015 年は新型車の投入予定が無く、2016 年後半のフルモデルチェンジまでは一番厳しい状態が想定されますが、幸いにも足元では販売の勢いの良い状態が続いています。

Q : 競合他社からもアイサイトのような先進安全装備が出てきているが、現行のアイサイト (Ver. 3) や、2017 年での機能アップはどのようなものになるのか？

A : 現行のアイサイト (Ver.3) はお客様から大変ご好評をいただいておりますが、今後は転舵操作の精度を向上させることで、まずは 2017 年を目処にお客様調査でも要望の高い高速道路での渋滞時の運転負荷を更に軽減することを目指します。現在のアイサイトでは、2つのカメラで車線を認識し、その中心に車を置いて走らせるという仕組みですが、渋滞の場合には、前の車によって車線が見えづらくなるので、そのような状況でも車線の中心を走らせられるよう、新たな開発に取り組んでいます。

Q : 配当の考え方について教えていただきたい。自己資本比率が 50%を超えたら配当性向の考え方は変わるのか？

A : 連結配当性向 20-40%という考え方は変わりませんが、財務基盤が徐々に健全化してきたこともあり、これまでのように当期純利益計画の 20%を配当計画として発表する段階では無くなってきたと考えております。今年度の配当計画につきましては、もう少し経営活動が進んだ段階で、経営状況や外部環境、今後 ROE がどの程度の水準で推移していけるかなど、総合的に勘案した上で、然るべきときにアナウンスをしたいと考えております。

Q : SIA で 6.6 万台生産能力を増強するということだが、どの車種の実産能力を増強するのか？

A : 2016 年末時点での生産能力は、国内 63.2 万台、米国 39.4 万台の合計 102.6 万台を計画していますが、これは、国内 3 本、米国 2 本の合計 5 本の製造ラインで生産しています。この 5 本の生産ラインを最大限の効率で活かせるよう、どの車種が売れても対応できるような柔軟性を持たせていきたいと考えております。

Q：特に米国の話になるが、生産能力が上がり販売できる台数も増えてくると、フリートビジネスの強化やインセンティブの増額など、現地での販売戦略も変わってくるのか？数量、販売戦略、収益性などのバランスについて考え方を教えてほしい。

A：基本的に販売戦略は変わらないように取り組んでいきたいと考えています。少ない在庫で、低いインセンティブということが、スバルの高い収益につながっています。お客様にとっても下取りに出すときに高いレジデュアルバリュー（下取り時の残存価値）を得ていただけることは良いことです。いたずらに生産能力を上げ在庫を積み上げるということではなく、適正な在庫レベルで販売活動が行えるようなコントロールをしていきたいと考えております。

Q：為替影響を除くと終わった2015年3月期実績も2016年3月期計画も減益ということになっている。営業利益増減要因の中身を見ると、「販管費」の中の「その他」が大きな減益要因となっている。この内容を教えてほしい。

A：2015年3月期の販管費の増加要因は、ほとんどが中国販売子会社であるSOCの販売費増加によるものですが、これは特殊要因が含まれています。SOCは2014年3月期の第4四半期より現地資本と合弁し、連結化しました。正式なディストリビューターとなったことで相応の販管費を使いましたが、一方で売上による販管費以上の粗利も取れるようになりました。2016年3月期につきましては、中国市場の競争環境の激化に対応するために販売費の増加を計画しております。2016年の米国での生産能力増強時には、北米向けインプレッサを国内からSIAに移管する計画ですが、その際の国内工場の空洞化を防ぐために、あえて相応の額の販管費を使って、販売を支えています。

Q：SIAへの北米向けインプレッサの生産移管や、今回の更なる生産能力増強にともない、国内での工場稼働率や収益性が落ちることが懸念されるが、どのように考えているか？

A：現状は日本国内の工場はフル操業で稼働しており、標準操業に対して10～15%くらい生産を増加させています。米国へ移管することによって、国内生産台数が減少したとしても、標準操業に近いレベルでの稼働は可能であり、生産性への影響は無いと考えております。

以上