

2017年3月期 第3四半期決算電話会議 質疑応答摘録

2017年2月8日
富士重工業株式会社

Q：品質関連費用について。今期発生している費用のうち、一過性のものがどのくらいあるのか。来期の見通しは。

A：今回見直しをした通期計画における品質関連費用が、第2四半期発表時の計画値よりも増加しているのは事実だが、この前回計画比で94億円増のクレーム費用 全てが実態を伴う品質コストの増加という訳ではない。うち74億円は、既に引当て済みの海外の品質関連費用の為替レートを、円安方向に見直した影響。残りの部分はレンタカーを供与して処置をするなど、お客様対応を優先させたことによる追加費用が含まれる。リコール費用は全て一過性であるべきであり、注視していく。見通しとして確実性の高いものでは、エアバッグ関連費用は、今年度の600億円ほどから来年度100億円ほどとなる。

Q：インセンティブについて。今回積み増した背景は。

A：第2四半期決算発表時は、販売金融の調達金利が下期も水平飛行する前提で考えていた。しかし、この第3四半期3ヶ月で金利は上がったため、第4四半期も更に上がる前提で今回計算をし直している。販売苦戦によるキャッシュインセンティブや追加の金融プログラムを強化した訳ではなく、金利上昇により既存のローンやリースのプログラムを継続するために必要なコストが上昇していることが、インセンティブ増加の主因である。今後については、金利が上昇していく中での他銘柄のプログラムの動きやマーケット状況を注視しながら、相応に競争力のあるローンやリースのプログラムを提供できるよう判断していく。

Q：発売より3ヶ月経った国内のインプレッサ販売や受注残の状況について。

A：新型インプレッサは好調であり、9月の先行受注開始から1月までの約5ヶ月間で24,400台、1ヶ月平均にすると5千台弱のご注文をいただいた。旧型と比較して他ブランドからの乗り換え比率が高く、1.6Lモデルの投入以降その傾向が更に顕著となった。これまでスバルにお乗りでなかったお客様が増えてきている。年間12万台強、月販約1万台の登録車の販売ペースに対し、足元の受注残は約3ヶ月分を抱えている。ご注文いただいているから納車まで2か月半プラスα お待たせしてしまっている状況であり、リードタイムの短縮に努めている。

Q：1月末時点での米国の在庫日数と評価は。

A：1月末在庫はモデル全体で37-38日レベル。ただし車種ごとにばらつきがあり、レガシイについては70日分、つまり2月商を超えるレベルと増えている。Dセグメントのパッセンジャーカーの競争が非常に激しくなっていることの証であるが、当社としては無理にこのセグメントで販売を伸ばしていくようなことはせず、これから在庫日数を現在の70日から2月商を切るレベルになるよう暫時、生産調整を行って減らしていく。それ以外の車種については概ね1月商レベル、フォレスターについては1月商を切るレベルであり、レガシイの在庫調整を適切に行えば、今後も1~1.2月商レベルで在庫をコントロールしながら、適正な販売を継続していけると考えている。

Q：米国のインプレッサ販売について。

A：米国における新型インプレッサの配車は12月頃から始めているものの、CMなどの本格的な導入活動は2月からの予定であるため、実力の評価はこれからと認識している。1月のインプレッサ販売の5,105台は、前年比117%、計画比でも102%であり、非常に順調という印象。2月以降の販売についても懸念はなく、手応えを感じている。

Q：米国以外の地域での販売の状況は。

A：米国・日本以外の地域で、好調なのは、オーストラリアとカナダ。この2か国はある程度台数がまとまっている市場であり、販売も伸びており、現地の引き合いも強い。一方、中国はなかなか厳しく、ロシアもまだトンネルを抜けていないという状態。

Q：レガシィの在庫調整による減産分は、アウトバックやインプレッサでカバーできるのか。SIAの稼働率は下がるのか、或いは総数でみると変わらないのか。

A：レガシィの減産分はアウトバック、インプレッサに振り向け、全体として減産を打ち消す方向ではあるが、完全に相殺できるかはこれから注視していく。工場の稼働率を維持するために無理な生産を行い、市中に出回る在庫を増やすといったことはしないが、それでもSIAの稼働率は100%を超えるレベルであろう。

Q：第3四半期・第4四半期のインセンティブはそれぞれ幾らか。他社ではセダン系を中心とした中古車価格の下落が見られるが、スバルではどうか。

A：台あたりのインセンティブは第3四半期3ヶ月実績1,700ドル、第4四半期3ヶ月見通しは1,650ドル、下期見通しは1,650ドル。また、上期実績は1,200ドル、通期見通しは1,450ドルである。

中古車の残存価格について大きな変化が起こっているといった報告は受けておらず、アラームが灯っている訳ではないが、市場における販売競争の激化、残価下押しのプレッシャーがかかっていることは認識している。

Q：原材料価格について。第3四半期の時点で市況は米国ではマイナス、日本ではプラスとなっているが、仮に現在の傾向が続くと、来期の見通しはどのようなようになるか。

A：原材料価格によるプラスは、富士重工に比べてSIAは分析上、あまり出ていないように見えるが、鉄やアルミなどの価格が下がった影響は同じように双方で出ている。SIAにおいては、生産能力増強や車種追加により発生した追加コストが含まれているためプラスが表れていない。

第2四半期から第3四半期にかけて原料炭の価格が高騰したことが主因で、原価低減は前回計画比で20億円程悪くなっている。ただし11月末から12月にかけてピークをうったと考えており、これ以上の悪影響は見えていない。今後のマーケット価格は予測できないので、来期以降は全く未知数である。

以上