

2022年3月期 第1四半期決算説明会 アナリスト・機関投資家向け質疑応答摘録

2021年8月3日
株式会社SUBARU

Q：第1四半期における半導体不足の影響はどれくらいか。また、第2四半期以降の影響をどう見ているのか。

A：第1四半期の半導体減産影響は約6万台となった。第2四半期もある程度の影響は残るが、下期以降で挽回し、通期で約4万台影響となる見通し。

Q：米国ディーラー在庫が非常に少ない状況となっているが、いつ頃にどの水準まで戻すことが出来ると見通しているか。また、今後ディーラー在庫水準についての考え方が変わる可能性はあるか。

A：当社は適正ディーラー在庫水準を45日商分とし、ディーラーは従来からパイプライン上の在庫も活用して高効率販売を行い、そのノウハウも蓄積されてきている。直近は6~7日商分と非常に低い状況ではあるが、従来以上にパイプライン在庫を積極的に売りに繋げている。生産が正常化すればこの状況は改善されると思うが、暫くはディーラー着荷後直ぐにお待ち頂いているお客様に納車される状況が続くため、適正水準まで戻するには少し時間がかかると思う。今後はお客様の購買様式が変化する可能性もあると思うが、現場の声を聞きながらお客様や同業他社の動向をしっかりと見極めた上で考えていきたい。

Q：通期計画の原材料・市況等について、前回計画に対し154億円の悪化を見込んでいるが、この背景は何か。

A：ロジウム以外は全般的に市況が上がっている。貴金属影響分については期初計画では1月-3月の価格をベースに設定したが、今回計画で直近の状況を反映した。

Q：前年実績対比の通期営業利益増減要因について。「改善努力+223億円」は、どのように実現させる計画か。

A：固定費、販管費、インセンティブ費用、保証修理費など、様々な項目で改善努力を進めている。米国インセンティブについては、期初計画の\$1,600/台に対し\$1,350/台まで下げる計画としたが、競争環境や在庫バランスを見ながら、更に費用抑制を図る。

Q：米国インセンティブは、1Q実績\$1,100/台に対し、通期計画\$1,350/台。今後インセンティブ額が上昇すると見ている背景は何か。

A：金利上昇の可能性に加え、下期以降に業界全体で車両供給が戻ってきた時に競争環境が厳しくなる可能性があるとしており、現段階ではこのレベルを前提としている。

Q：米国の中古車価格高騰による増益効果はどれくらいか。

A：中古車市場全体の需要の高まりにより、当社の収益単価も改善したものの、従来から当社は中古車価格が高いことやフリート等の取引数量がそれほど多くないことから大きな影響はない。但し、中古車価格上昇により残存価格（取引価格）が上がるため、リース販売にかかるインセンティブ費用の抑制に繋がるといった、副次的な効果はあると考えられる。

以上