

2018年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答摘録

2017年8月3日
株式会社SUBARU

Q：第1四半期実績は計画に対し進捗が良いようだが、社内的にどう評価しているのか。

A：販売状況は、中国等の一部の市場で苦戦しているが、米国市場は68か月連続前年越えを記録。1-6月では全需が対前年97.9%に対し、SUBARUは対前年109.1%。7月単月実績では全需が対前年93.0%に対し、SUBARUは対前年108.7%と好調に推移している。収益については、ほぼ想定通りと考える。絶対値としては昨年に対し増益であるが、昨年第1四半期に発生した305億円のエアバッグ関連のリコール費用が無くなっていること、為替レート差での+16億を考慮すると、実力値では143億円の減益と言える。但し、アメリカの販売環境が厳しく、販売費も膨らんでいる状況においても、頑張つて販売を伸ばすことで、全体として営業利益率14%の実績を残すことが出来たと評価している。

Q：米国市場の販売状況、在庫状況はどうか。また、暦年67万台販売計画に対し進捗はどうか。

A：米国のディーラー在庫は7月末現在で1.6月商程度。先々月まで在庫が膨らんでいたレガシイも1.6月商レベルへと落ちついて来ている。現在、極端に在庫が多いモデルもなく、枯渇もしておらず、適正なレベルとなっている。昨年はS I Aの能力増強にともない年の後半は台数実績が上がっているため、今後対前年の伸びを維持していくのは容易ではないが、これから販売開始となる新型クロストレック（日本名：SUBARU XV）の販売も伸ばし、堅調な販売を維持し、67万台を目指してしていきたいと考えている。

Q：米国のインセンティブは、上期計画\$1,750/台に対し、第1四半期の実績は\$1,800/台と増えているようだが、施策の変更はあったのか。また、ゼロ金利ローンの継続も含め、第2四半期以降の計画はどうか。

A：計画に対し若干増えているが、販売施策は大きく変えておらず、通期計画も\$1,850/台は変えていない。もう1回FRB利上げを想定しており、実際にはもう少し増える可能性はあると思っているが、極端に上がるということは無いただろうし、そうならないようにしていく。

Q：第1四半期実績で原価低減が+3億円となっているが、上半期の計画が-49億円、通期の計画が-71億円とすると、今後原材料の価格がマイナスに転じて行くということか。

A：鋼材に関しては軟化方向に動いているが、貴金属は厳しいとみている。全体としては、市況に関しては、年度の予想よりも良くなる可能性はあると考えている。

Q：販売は好調ながら、全体としてはインラインだったということだが、計画に対して進捗が悪かった項目はあるか。

A：進捗が大きく遅れているものは特に無いと認識している。販売は好調に推移しており、原材料価格についてもオポチュニティはあるが、第2四半期以降に試験研究費や固定費が上がることや、今後アメリカの販売費が増える可能性があることなども考慮し、年間の見通しは変えていない。

Q：4-7月の国内登録車販売は好調に見受けられるが、8月以降の販売をどう見ているか。また、上振れの可能性はあるか？

A：新型SUBARU XVの導入効果もあり、非常に好調に推移している。また、今後アイサイトの新機能である「ツーリングアシスト」を搭載したレヴォーグとWRXが導入となり、モメンタムは強いと考えている。しかし、海外市場に比べ国内は台数の変動が激しい市場でもある為、動向を注視していく。

Q：試験研究費の進捗はどうか。通期計画分は使い切れるのか。人件費等が中心になると思うが、人員の採用も含め研究開発は進んでいるのか。

A：試験研究費は多くの部分が人件費ではあるが、その他に外注費や開発投資費用なども含む。進捗としては遅いように見えるが、将来成長のためにも試験研究はしっかりとやっていく必要があるので、大きく減ることはない。

Q：今後モデルイヤーの切り替えにおいて、ゼロ金利ローンのプログラムをやめる計画はあるのか。

A：市場の競争環境や競争力を見ながら判断していく必要があるが、出来るだけ費用を抑えられるようにやっていく。

Q：アイサイトのツーリングアシスト機能について、今後の国内での他モデルへの展開や、海外展開の予定はあるのか。

A：発売前ではあるが、評判は非常に良い。今後の商品展開計画については、回答は差し控える。

Q：米国のアウトバック・フォレスターの販売状況・競争環境について。
在庫不足が解消され、正常な競争環境になる中で、他社の影響が少し出てきていると思うがどうか。

A：競争環境は大きく変わっておらず、アウトバックもフォレスターも順調な販売を続けている。

Q：台当たりのインセンティブ額が昨年度の第4四半期より増えているが、要因は何か。

A：米国の利上げにともなう調達金利の上昇が主要因。また、コストのかかるリースやローンの販売比率が上がると、台当たりのインセンティブ額は膨らむことになる。

Q：乾燥剤有りのエアバッグインフレーターについてもリコールの必要性が指摘されるようになってきたが、万が一乾燥剤有りも全量リコールになった場合、対策費はどれくらいになるのか？

A：乾燥剤有りのインフレーターのリコールについては、2019年12月末までに安全性が証明出来ない場合はリコールすることになる。リコールとなった場合、当社として全く影響が無いというわけではないが、乾燥剤無しの430万台に比べると規模は小さい。

Q：中国市場では販売が苦戦しているように見受けられるが、今後どのように中国販売を立て直していくのか。

A：SUBARUは現地生産しておらず、激しい価格競争・値引き競争の中、非常に苦戦している。また、小型車向けの減税政策のベネフィットも享受していない。しかし、即効性のある対策はないだろうが、世界で一番大きな市場の中で、SUBARUのような個性的で特徴的な車を好まれるお客様に選んでいただけるよう地道に取り組んでいきたい。

Q：エアバッグ関連のリコール費用を除くと、クレーム費用は前年比で増加している。第1四半期のエアバッグ関連以外のクレーム費の動き、また、今後のクレーム費の見通しについてご解説いただきたい。

A：増加している費用の主な内訳は、米国での販売台数増加にともなうSOAのワランティ費用や製品保証引当金などであり、これらは今後も相応に増える傾向にあると認識している。なお、今年度のエアバッグ関連のリコール費用は115億円の発生を見込んでいる。

以上