

## 2007年3月期 決算発表 アナリスト向け説明会質疑応答

平成19年4月27日  
富士重工業株式会社

**Q：2007年度から減価償却費の税金制度が変更されるが、損益への影響をどのように考えているか教えてほしい。**

A：まだ確定はしていませんが、減価償却は全体で40～50億円レベルの影響があり、2008年3月期の営業利益見通し350億円に織り込んでいます。既存のものでの影響が半分、残り半分が新規取得の加速償却分となります。

**Q：2008年3月期の営業利益見通し350億円について、セグメント毎の内訳を教えてください。**

A：自動車で273億円、産業機器で17億円、航空宇宙で39億円、その他で21億円と予想しています。

**Q：2008年3月期上期見通しについて、営業利益増減要因の売上構成差と諸経費の内訳について教えてください。**

A：売上構成差（172億円の減）の内訳は以下の3点になります。

- (1) 国内では、軽自動車全車種が台数減となり68億円のマイナス。
- (2) 海外では、インプレッサのフルモデルチェンジ、及びトライベッカのビッグマイナーチェンジが上期にはまだ効いてこないため数量構成が悪化し、108億円のマイナス。
- (3) 在庫調整などで4億円のプラス。

諸経費（27億円の減）の内訳は以下の4点になります。

- (1) 富士重工業の外製型費が増え、製造固定費の増で22億円のマイナス。
- (2) 販売管理費が削減され45億円のプラス。国内では新型車投入による宣伝広告費の増で10億円のマイナスだが、SOAがインセンティブを前年同期比で台当たり700ドル減らす計画（07年3月期上期2,500ドル→08年3月期上期1,800ドル）となっており、60億円のプラス。
- (3) クレーム費の減で12億円のプラス。
- (4) その他でマイナス8億円。

**Q：2008年3月期見通しの売上構成について、上期はマイナス172億円と大きく落ち込んでいるが、通期では5億円のプラスとなっている。上期下期で販売台数計画には大きな変動は無いが、売上構成が大きく変動する理由を教えてください。**

A：昨年米国で実施したエントリーモデルの追加などが影響してくると考えています。

**Q：2008年3月期の営業利益見通し350億円について、新中期経営計画における初年度としては弱い計画なのではと感じている。何か大きなネガティブファクターがあるのであれば教えてください。**

A：大きなネガティブファクターはありません。修正 FDR-1 以降、コスト削減に取り組んでおり、台当たり 10 万円のコスト低減を行いましたが、成果が現れるのは新車発売後のため時間がかかっています。特に海外については、日本で車両を開発しているため、出荷が日本に比べ 1~2 ヶ月遅れます。また、ベース車の収益をよくするため、ベース車のプラットフォームコストを下げるよう取り組んでいます。

Q：2008年3月期の米国販売について、足元の状況を見ても販売台数は低下すると考えていたが、上期は前年とほぼ横ばいになっている。要因を教えてください。

A：前年はレガシィの販売が伸びず、前半で在庫がたまり、後半で在庫調整を行ったため厳しい状況でした。今年はインプレッサのフルモデルチェンジやトライベッカのビッグマイナーチェンジ、フォレスターのフルモデルチェンジが予定されており、ラインナップが一新されることで販売に対するリスクを低減できると考えています。

Q：米国 SIA の生産台数に、トヨタカマリの受託生産はカウントされるか教えてください。

A：トヨタカマリの受託生産は賃加工ビジネスとなるため、売上には入りますが台数には含まれません。

Q：米国、及び日本の在庫について適正レベルかどうか教えてください。

A：米国、日本ともに現状レベルで問題ないと考えています。米国は港にある在庫も含んでいます。

Q：フルモデルチェンジとなる新型インプレッサについて、発売に向けての取り組みを教えてください。

A：先日、ニューヨークモーターショーで発表会を行いました。一番のポイントはパッケージングで、新開発のリアサスペンションを搭載することで、しなやかな走りとともに、燃費の向上したグランドツーリング性能を実現しました。若い女性や日本の団塊世代をターゲットにしており、十分に満足していただける車に仕上がっています。

Q：国内では販売台数の低下が続いているが、販売店はオーバーストアになっていないか教えてください。

A：弊社はもともと 1 チャネルで各都道府県に 1 つの特約店しかいないため、今のお客様を維持できるように販売店の強化を図っていきます。登録車は大都市部で売っていますが、軽自動車から出発してきた弊社の場合、展示車を置くスペースが十分ではないショールームも多いため、これらのお店をアップグレードしていきます。今の店舗を良くすることで、既存のお客様に満足していただくことを目指しています。

Q：原価低減の考え方について教えてください。

A：原価低減には値上げなどの要因もありますが、もう 2~3 倍は出さなければと考えています。新型インプレッサについては、値上がり要因もあるものの、台当たり 10 万円のコスト削減をほぼ達成しています。期の後半から台当たり利益が向上し、来期から相乗効果で利益が上向くと考えています。

以上