

## 2008年3月期 決算発表 アナリスト向け説明会質疑応答

平成20年4月28日  
富士重工業株式会社

**Q：第4四半期1～3月の営業利益増減要因について、売上構成+147億円の内訳を教えてください。**

A：内訳は以下の3点になります。

- ①国内では新型フォレスターの台数増が寄与し、+26億円。
- ②海外では数量・構成ともに改善し、+53億円。
- ③在庫調整などで、+68億円。

**Q：SIAが今期減益になっているが、トヨタからの受託増加がどうなっているか教えてください。**

A：SIAのトヨタ効果については、年間で共通固定費のいくらかをトヨタに負担してもらっています。SIAの前期売上が増えているのは、SOA向け車両の売上ポイントを、モータープールからラインオフに変更したためです。見かけ上、6千台ほど台数が増え、売上も増えた形になっています。

**Q：トヨタとの提携について、方向性を教えてください。**

A：トヨタとのアライアンスの方向性については、基本的な考え方は中期経営計画と変えていません。販売店に必要なラインアップはOEMで供給してもらい、スバルのコアの部分に集中し、強みを伸ばすことに全てのリソースを投入するという基本的な考え方を明確にしました。

**Q：3カンパニーの2009年3月期業績見通しについて教えてください。**

A：航空宇宙カンパニーの営業利益は3億円、産業機器カンパニーは△7億円、その他で24億円を計画しています。

**Q：2009年3月期の、特損の中の減損について教えてください。**

A：特に大きなものは見込んでおりません。通常の製造活動に関わる機械装置の除却損は発生しますが、2008年3月期に計上した軽自動車の生産設備に絡む減損は見込んでおりません。

**Q：設備投資計画について教えてください。**

A：2009年3月期の設備投資は700億円を計画しています。そのうち420億円はFHIで、残りの280億円は海外と国内ディーラー等の関係会社になります。2008年3月期の563億円については、FHIが370億円、残りの193億円が関係会社となっています。

**Q：営業利益に対する減損のプラス効果について、軽自動車設備の減損はどのくらい続くか教えて欲しい。**

A：2008年3月期に軽自動車の生産設備に関する固定資産の減損を約100億円行っていますが、これによる償却費の軽減が、08年度で20億円弱あります。これは機械装置や建屋なども含んでおり、翌年以降は減少していきます。

**Q：出荷の増減と売上構成差の増減について、上期と下期の入り繰り要因について教えて欲しい。**

A：上期は対前年で出荷が増えていくので、それに伴い売上構成差も増えていきますが、下期は前年の出荷に伴って売上構成差が既に増えているので、対前年比較では伸びないと見ています。

**Q：為替の予約状況について教えて欲しい。**

A：為替については、米ドル、ユーロ、カナダドルともに向こう1年間の25%をヘッジしていく考え方をとっております。米ドルについては、今期は4月が終わって年間の30%くらいが確定しており、105円の予約レベルにあります。

**Q：軽自動車のOEMについて、ダイハツからの購入価格や販売台数計画について教えて欲しい。**

A：価格はこれからの交渉になります。現在の販売網を持ちながら原則今の販売台数を維持していくという考え方ですが、ハードだけでなくソフトも含めて今の台数を極力維持していきたいと思っています。

**Q：設備投資額について、今後の計画とそれに伴う資金調達の見え方について教えて欲しい。**

A：トヨタとの共同開発や新工場建設が入ることによっていくらか増えた状態での投資が2年くらい続くと思います。トヨタによる増資で300億円レベル、フリーキャッシュフローで600～700億円レベルを考えており、状況を見ながら検討いたします。資金調達については、エクイティファイナンスは考えておらず、社債か借り入れかを検討していきます。

**Q：国内ディーラーの再編計画について教えて欲しい。**

A：現在46社ある特約店を23社に半減して、統括会社という形でやっていこうと考えています。考え方としては、経営・マーケティング、スタッフ機能を統括会社を集め、統括会社の下に事業会社として現在のディーラーを置き、1県1ディーラーの形態で、営業活動に特化します。

**Q：今回の減損の中に、ディーラーの減損で30億円とあるが、この数字の意味を教えて欲しい。**

A：トヨタとの提携に絡む軽自動車ビジネスとは関係なく、国内ディーラーの運営で発生する損失になります。国内ディーラーの収益悪化により、将来キャッシュフローの見通しが悪くなったケースと、キャッシュフローを適用しない、土地の含み益による減損会計を使っている評価分が、07年度上期で30億円ほど出ています。

**Q：国内ディーラーの再編と、台数のバランスについて教えて欲しい。**

A：OEMでコンパクトカーを追加し、多人数乗りも追加するなどして、登録車にシフトしていくとともに、直販の強化を並行して進めていきます。中期経営計画においても、国内販売の総台数は減る見方をしていますが、登録車と軽自動車の台数がイーブンになり、登録車の収益を上げることで全体としての収支を整えます。固定費を下げ収支を改善していきながら、国内事業として成立させていきます。

**Q：軽自動車の開発・生産からの撤退について、なぜこの時期に決断したか教えて欲しい。**

A：国内事業は厳しい状況が続いており、軽自動車は本来ならもっと早いタイミングで手を打つべきでしたが、なかなか決断を下せませんでした。トヨタとのアライアンスを進めていく中で、ポートフォリオとしてきちんとラインアップを揃えることが可能になったのが、一つのきっかけとなりました。弊社のような規模のメーカーは、コアの部分に集中していかないと、生き残りには厳しいという危機感を感じており、早いタイミングでの選択と集中を図ることが重要だと思い、決断しました。

**Q：中期経営計画について、為替前提110円だとしたら、800億円の営業利益が半減するイメージだが、どのようにかんがえているか教えて欲しい。**

A：今の状況では100円前提で見ざるを得ず、300億円の悪化となりますが、中計で掲げた数値目標を現時点で変えるつもりはありません。どのように達成するか検討しています。

以上