

2011年3月期 第3四半期決算 アナリスト向け電話会議質疑応答

平成23年2月4日
富士重工業株式会社

Q：北米在庫の状況について解説願いたい。

A：12月末までの北米在庫は、37,900台と非常に少ない状況になっています。第4四半期末に向けて、群馬製作所と米国生産子会社 SIA で増産をされており、在庫を増やして販売機会を捉えていく計画になっています。第4四半期末には5万台レベルまで持ち上げていく予定です。

Q：米国販売でのインセンティブについて、第3四半期までに比べ、第4四半期にかなり大きく積む予算となっているが、解説願いたい。

A：第3四半期までの累計実績が900ドル、年度累計での計画が1,050ドル、第4四半期3ヶ月は1,400ドルで計画しています。第4四半期が高いレベルでの計画となっている要因としては、米国の長期金利が秋口から約70ベーシス上昇しています。これを反映して、ローン、クレジットの金利が上昇してきます。当社は米国での販売金融事業をアウトソーシングしていますが、お客様への提示金利は据え置きたいと考えており、金利アップ分を負担する予定となっているためです。また、第4四半期末のディーラー在庫は第3四半期末より増える予定となっており、インセンティブの引き当てを行います。こういった要因から、第4四半期に1,400ドルを予定していますが、出来る限り低く抑えるよう、取り組んでまいります。

Q：第3四半期から第4四半期にかけての営業利益の動きについて、特殊要因等あれば、解説願いたい。

A：第3四半期の営業利益は161億円、一方、第4四半期は116億円と、45億円のマイナスとなります。増減要因は為替レートで▲13億円、売上構成差等で+86億円、諸経費等で▲133億円、試験研究費で▲2億円、原価低減で+17億円となります。売上構成差等については、第3四半期は国内市場で補助金打ち切りによる落ち込みがありましたが、第4四半期に台数が回復すると見ており、86億円のかなりの部分を国内市場での新車販売によるものとしています。諸経費等については、その内、販管費で▲111億円と計画しています。米国販売のインセンティブが第3四半期の台あたり850ドルから第4四半期に1,400ドルと上昇することを含んでおりますが、出来る限り抑えていきます。

Q：来期に向けての生産体制について教えて欲しい。

A：今年度の生産計画台数は、矢島工場（登録車）が約406千台、SIAでは167千台を計画しています。SIAはフル稼働の状態です。矢島工場は、操業対応で若干台数を増やすことができます。SIAは一部に小規模の投資をすることで、もう少し増やしたいと考えています。SIAでは万台単位で生産能力を増強することは無いと思いますので、北米市場で3年目となるレガシィを、しっかりと無理な売り方をせずに、販売していきたいと考えています。矢島工場の北米向けレガシィ以外の車種については、まだ余裕がありますので、取り組みを強化してまいります。

Q：軽自動車工場の登録車への改装タイミングや、新車立ち上げの時期について、説明いただきたい。

A：基本的には、軽自動車ラインはトヨタとの共同開発車向けに転用します。あわせて、このラインの中で、共同開発車以外にどのようなクルマを作っていくかが、当社の今後の生産における骨子となります。大変申し訳ありませんが、その点については来年度の話の中で説明させていただきますが、今、ご説明した方向の中で検討しています。

以上