

## 2018年3月期 年度決算説明会 主な質疑応答

2018年5月11日  
株式会社SUBARU

**Q：今後、米国販売におけるインセンティブをどのようにコントロールしていくのか。**

A：調達金利が少しずつ上昇するなかで、お客様に提供している金融プログラム（クレジット・リース）は大きく変えておらず、その分のコストを販売側で負担していることがインセンティブ増加の主要因。2019年3月期通期のインセンティブは前年同期比で200ドル/台増加となる2,200ドル/台の計画であるが、上期に対して下期は少し下がる計画としている。初夏のASCENT、秋の新型FORESTER導入を考慮したものであるが、競争環境を注視しながら慎重に細かくコントロールしていきたい。

**Q：新車種ASCENTに対するディーラー、メディア、消費者からの評価は。収益に対する貢献度合いは。**

A：居住性や快適性、2.4Lのターボエンジンを積んだ動力性能、ハンドリングなど、販売店からの評価は非常に高い。既に開始している先行受注の内訳は、当初の想定以上に上級グレードの比率が高い。販売・収益ともに期待しているが、部品供給を含めた生産能力が課題である。

**Q：ASCENT導入によるカニバリの懸念はあるか。**

A：既存のSUBARUモデルではカバーできていなかったお客様を対象とした車種であり、カニバリは心配していない。

**Q：2019年3月期の計画について、原材料費、クレーム費変動の詳細を伺いたい。**

A：原材料費については、昨年より、鉄・原油・貴金属・アルミ・銅など、概ね価格が上昇しており、今後もまだ少し上がっていくと想定している。一方、クレーム費用については、2018年3月期にあった約450億円の一過性要因（完成検査関連のリコール費用約250億円、およびその他約200億円）がなくなることもあり、342億円の増益要因となっている。

**Q：試験研究費について。2019年3月期の計画は1,200億円と、2018年3月期実績とほぼ横ばいだが、技術変化の激しい環境下において充分か。**

A：開発人員に限りがあるため、開発できる分量にも限りがある。利益を守るために試験研究費を抑制しているということは一切無く、現在技術本部で計画しているものに予算を充てていくとこの水準となる。

**Q：2019年3月期の国内販売計画に、完成検査問題の影響はどの程度織り込まれているか。**

A：SUBARUの国内販売は前年比でマイナスとなっているが、主な要因はIMPREZAやSUBARU XVの新型車効果の一巡と考えている。

**Q：2019年3月期の計画で上期と下期で極端に差がある背景は。**

A：上期は OUTBACK や FORESTER の経年化などにより厳しい見通しであるが、下期は ASCENT や新型 FORESTER といった利益率の高い商品が導入されることが主因。

**Q：中国の関税引き下げ観測について。今後の SUBARU のビジネスにどのような影響があるか。**

A：関税引き下げについては、タイミングや引き下げ幅など注視している。一方、中国での SUBARU の苦戦は関税だけが要因ではないため、マーケティングのあり方も含めて中国市場に合った戦略に立て直す必要があると考えている。

**Q：来年度（2020年3月期）からの IFRS 適用にあたり、利益面で気を付ける事があれば教えて欲しい。**

A：売上高からの販売奨励金控除、固定資産の減価償却方法の定率法から定額法への変更は、今年度（2019年3月期）から実施する。また、来年度（2020年3月期）からは、量産車開発にかかる試験研究費は資産化して償却する方法になる。主にこの3点である。

**Q：米国税制変更の影響について、前年度（2018年3月期）の実績と今年度（2019年3月期）の見通しを教えて欲しい。**

A：当社は米国では自社の販売金融をやっていないため、繰延税金負債の取崩し等はなく、巨額の影響は出ていない。前年度実績では数十億レベル。前年度が3か月分の影響額であったのに対し、今年度は12か月分となり影響額は大きくなるものの、2桁の範囲に収まると見ている。

以上