

## 2019年3月期 第1四半期決算説明会 主な質疑応答

2018年8月6日  
株式会社SUBARU

### Q：2019年3月期第1四半期決算の評価について。

A：期初計画より、商品サイクル面から上期が苦しくなることは想定通り。特に、北米向けに新投入するアセントや国内の新型フォレスター導入などの効果が第2四半期より本格化することから、第1四半期が厳しくなると想定していた。

第1四半期の営業利益実績は576億円であるが、108円/米ドルであった実績の為替レートを計画の105円/米ドルに置き換えると500億円程度。上期の営業利益計画1,100億円の半分に達していないが、第1四半期が底だと考えており、計画に対してはほぼオンラインと認識している。

販売面では、業績に直結する連結販売台数では前年比マイナスであるが、小売り販売は前年比プラスである。特に主力市場である米国の小売り販売は好調を維持しており、現地在庫も1.1月商レベルと低水準。

### Q：品質関連費用が増えている要因について。

A：SOAワランティや製品保証引当金の増加が主要因。

### Q：第1四半期の米国の台あたりインセンティブ2,500ドルに対する評価について。

A：2019年3月期の一台当たりのインセンティブ計画は上期2,300ドル、下期2,150ドル、通期2,200ドル。第1四半期実績の2,500ドルは若干高く見えるが、ほぼ想定線と考えている。今後はアセントや新型フォレスターの導入などにより、引き下げていくことができると考えている。まだ金利は上昇局面にあるが、現状の低い在庫水準なども加味しながら、第2四半期以降インセンティブを慎重にコントロールし、当初の計画通りに収めていく。

### Q：欧州の第1四半期の連結販売台数は通期計画に対し進捗が良いが、年間計画上振れの可能性は。

A：第1四半期実績では前年を超えており順調であるが、欧州はこれまで苦労してきた市場であり、まだ先を楽観視できる状況ではないため、現時点では年間計画は変えていない。

### Q：暦年の小売販売計画に対する各市場の進捗について。

A：国内は前年実績も計画も下回っておりやや苦戦。完成検査問題の影響が全く無いとは言えないが、主因はインプレッサやSUBARU XVの新型車効果の一巡と考えている。米国・カナダは前年実績も計画も超えており好調。欧州も前年・計画ともにプラスで推移している。苦労しているのは中国とオーストラリア。中国は7月の関税引き下げにともなう買い控えの影響もあり、前年・計画ともに下回った。オーストラリアは、前年並みの全需を維持しているが、全需がフリートで底上げされている側面もあり、販売環境としては厳しくなってきている。

**Q：国内販売の落ち込みを米国でカバーすると、日米の収益差から収益面で大きなインパクトは出るか。**

A：以前は国内販売の方が米国販売に比べて収益性が良かったが、現在では大差無く、大きなインパクトが出ることはないだろう。

**Q：米国のアセント、国内のフォレスターの受注状況について。**

A：アセント・フォレスターともに好調。アセントは計画よりも上級グレードの構成比が高く、今後に期待している。生産能力に制限があるものの、なんとかクリアして販売台数に繋いでいきたい。また、フォレスターも順調に受注台数は積み上がっており、プレミアムやアドバンスなど上級グレードの構成比も計画より高い。

**Q：小売販売もグレード構成も良く、在庫も低水準を維持している。第2四半期以降の上振れは期待できるか。**

A：販売面では順調であったが製造面では課題があり、矢島工場のペイント設備の立ち上げに苦戦し、生産遅れが発生した。それが販売の好調と重なって、低在庫に繋がったという面もある。生産ペースは既に計画通りの水準となっているが、国内生産はフル操業に近い状態であるため、今後どこまで台数を伸ばして後れを挽回できるかが課題。

**Q：原材料の悪化は期初の想定と比べてどうか。**

A：第1四半期の原材料市況等は前年比で35億円の悪化。期初計画では年間285億円と見ており、それを超える進捗ではない。一方、中長期的には貴金属や鉄を中心に、原材料価格については先高観を持っている。

**Q：米国の関税引き上げリスクへの対策について。**

A：現時点では関税引き上げの対象品目や税率等が確定していないため、具体的な言及は控える。当社にとって米国は最大の市場であり、実施されれば影響は大きい。状況を注視し対応を検討していく。

以上