

2019年3月期 第3四半期決算説明会 主な質疑応答

2019年2月7日
株式会社SUBARU

Q：今期(2019年3月期)第3四半期3カ月の業績の評価をいただきたい。

A：第3四半期3カ月の営業利益実績は986億円、営業利益率は11.1%。完成検査に関連する不適切事案や電動パワーステアリングの不良部品発生に起因する減産の影響がまだ完全に販売まで及んでおらず連結販売台数が28万台と比較的高いこと、第3四半期は研究開発費や固定費などの費用の出方が少ない傾向にあること、大きなリコール費用が発生しなかったことなどを考慮する必要はあるが、ベースの実力を考えるにあたり参考になる数字だと思っている。

Q：今期第3四半期3カ月の台あたりインセンティブは幾らだったか。来期の見方も伺いたい。

A：第3四半期3カ月のインセンティブは台あたり2,000ドル。アセントの導入、フォレスターのフルモデルチェンジ、供給減により在庫が少ないこともあり、インセンティブは計画に対し抑えることが出来た。経年化が進んだアウトバック、レガシィについては今後も使っていく必要があるが、モデルチェンジによってインセンティブを下げられる機会があること、また金利の上昇が止まったこともあり、大きく増加するとは考えにくい。

Q：今期の生産計画を前回計画(2018年11月5日発表値)より42.9千台下方修正しているが、この内訳は何か。足元の稼働状況、挽回スケジュールについてもアップデートいただきたい。

A：電動パワーステアリングの不良部品発生に起因する減産影響分が約30千台。改良部品は量産用と対策用(生産済み車両の部品交換)の両方に回す必要があるため、足元の稼働は通常操業から落ちているものの、今期中に目途は付けられる見通しであり、来期(2020年3月期)には影響しないものと考えている。残りの減産分は、一連の不適切事案を受けた生産体制の見直しに起因しているが、こちらについては引き続き慎重に進めていく。

Q：2019年3月末の在庫レベルの見通しを伺いたい。

A：米国のディーラー在庫は12月末で約64千台、33日商。1月末は約76千台、42日商だが、季節要因で一時的に増えたと捉えている。今回の減産の影響もあり、3月末の在庫はこれより減少することになるだろう。

Q：通期計画で原材料・市況価格を前回計画に対してマイナス方向に修正された要因は。来期の見方も伺いたい。

A：パラジウム、鉄、特に原料炭、ナフサなどの市況悪化が主要因。来期も市況が良化するとは想定しづらい。

Q：来期以降の品質関連費用の考え方について伺いたい。

A：品質関連費用の内訳はリコール費用が一番大きいですが、販売台数増加に伴い保有台数が増えていることで、ワランティやその他の品質保証費用も増えているという側面もある。今後も台数増加に伴い増える費用はあると思うが、当社の喫緊の課題として品質改善に注力しており、費用を抑えられるよう取り組んでいく。

Q：年間配当 144 円の確からしさについて、コメントを頂きたい。

A：現段階で年間配当 144 円を変更するという考えは持っていない。

以上