

2020年3月期 年度決算説明会 アナリスト・機関投資家向け質疑応答摘録

2020年5月18日
株式会社SUBARU

Q：2020年3月期実績をどのように評価しているか。

A：一部サプライヤーが台風被害を受けたことによる影響で当社工場の操業が停止したことや、多額のリコール等の市場措置費用の発生、円高や原材料市況などの影響が大きかったものの、米国販売の好調とインセンティブ抑制の両立ができたことにより、前年実績に対し増収増益でまとめることができた。

尚、新型コロナウイルス感染拡大の影響については、主要市場である米国においても大打撃をうけているが、米国市場における減速は3月中盤から始まったため、2020年3月期の損益への影響は限定的となった。

Q：米国販売の最新状況と今後の見通しについて。

A：2020年3月は、全需が前年同月比62%であったのに対し当社販売実績は53%となり、全需以上に落ち込む結果となった。これは新型コロナウイルス感染拡大に伴い、当社の販売台数が多いスノーベルトを中心に外出自粛制限などが敷かれたことにより販売が大きく減速したことが主な要因。直近の販売は前年同月比60~65%まで回復傾向にあるが、未だに約6割の販売店が営業活動に何らかの制約を受けている状況であり、またコロナ感染第2波のリスクもあるかもしれないと見ている。今回、2021年3月期の通期業績見通しを未定としたが、当社業績は米国の販売動向による影響が大きいため、もう暫く市場動向を注視し確認した上で、皆さんにお話をしたいと考えている。

Q：米国インセンティブの今後の見通しについて。

A：コロナ禍の下、競合各社が在庫圧縮のためインセンティブを強化している。当社は、米国市場の先行きが不透明であったことから、かなり早い段階で生産を止める判断をした。現在の在庫水準は一時的に高くなっているが、直近の販売は少しずつ戻ってきており、比較的早い段階で元の水準に戻ると見ている。他社動向を注視すると共に、当社の在庫水準、インセンティブプログラムやコスト管理を徹底していく。

Q：品質改革の成果はあらわれているのか？

A：品質改革の取り組みは着実に成果が出てきている。直近の開発車の品質、例えばSIAで生産が立ち上がった新型レガシィ、アウトバックの初期品質は、過去の開発車に比べて非常に良い数字で推移している。また既販車については、設備や人員などのリソースを増強することで品質課題発見後の対応スピードやトレーサビリティを向上させ、一歩ずつではあるが確実に改善の方向に向かっている。

Q：今回のような、急激且つ大きな減産が発生した際のキャッシュの動きをどのように想定すべきか。

A：サプライチェーンおよびバリューチェーンにおいてコロナ禍を起因とする資金需要が発生した場合は、基本的に当社で対処していく考えであり、一時的に当社の資金需要が増すことを見通している。一部実行済みの1,000億円の資金調達と、設定済の3,500億円レベルの調達枠の範囲内で当面は対処できると考えている。但し、状況によってはさらなる資金調達を考えなければいけないケースも想定している。

Q：配当方針は、従来の考え方から変わったのか？また今後の配当の考え方は？

A：配当の考え方は、「①継続的・安定的な還元、②配当性向 30～50%レベル、③下限としてネットキャッシュ 2月商」とし、STEP では、営業利益 3,000 億円/年レベルをベースに 144 円の配当を継続していきたいと示した。今回は、コロナ禍の影響により、ネットキャッシュが 2 月商を下回るが見えているという状況であり、今後の資金需要に備えることが第一だと経営として判断し減配したが、考え方自体を変えたということではない。当社販売の大部分を占める世界最大感染国・米国での販売に対する懸念、第 2 波や円高など非常に高いリスクがあるとみていること、サプライヤー支援や当社グループでの雇用維持に対する資金の備えなどを踏まえての判断であり、ご理解いただきたい。今後も、配当についての考え方は変わらない。2021 年 3 月期の配当予想については、先に述べたリスクがある程度明確になるまで時間を頂きたい。

Q：従来目線である営業利益 3,000 億円/年に変更はあるのか？

A：為替影響を除くと、その収益目線を変えるつもりはない。そのレベルを実現するためには、まずはコロナ感染拡大による影響が終息すること、ここ 2 年間高止まっているリコール等の市場措置費用を正常なレベルに戻すこと、環境規制等に対応するためのコスト増を吸収し、台当たり収益を改善する手を打つことが重要だと考えている。

以上