

## 2025年3月期 第1四半期決算説明会 アナリスト・機関投資家向け質疑応答摘録

2024年8月5日  
株式会社SUBARU

### Q：1Qの総括について。

A：おおよそ想定内ではあるが少し下振れた結果となった。要因は以下の4点。

- ① 2月に発生した労働災害を背景に4月まで従業員の安心・安全を第一に生産ペースを落としたことによる連結販売台数の減少
- ② 低水準だった前期末連結内在庫台数に対し、生産正常化に伴う1Q末在庫水準の回復による未実現利益消去額の増加
- ③ 1Q末161円/\$まで進行した円安に伴うドル建製品保証引当金の為替換算影響（保証修理費の増加）
- ④ 金利高止まり等の影響を含む米国市場向けインセンティブの増加

連結販売台数は今後挽回していく計画であり、未実現消去および期末為替換算影響については年度末の状況次第と考えている。インセンティブのマネジメントは今後の金利・競争環境に合わせて見極めが必要であるものの、新型Forester効果も見込み収益を上げていけるよう取り組んでいく。

### Q：新型Foresterの評価について。

A：お客様・リテラーからの評判は良く、商品力向上分の価値を感じていただいている。旧型モデルの売切りが想定以上に早く進み、一部地域で新型Foresterの在庫が不足し7月の販売に繋がれなかったが、その中では堅調なスタートを切れており、今後台数を伸ばしていく計画。

### Q：1Qで想定よりもインセンティブが上昇したとのことだが、市場環境を踏まえると今後更に上昇していく見込みか。

A：Foresterは新型導入に伴い今後下がっていく見込み。現時点で他の主要モデルの更なるプログラム強化は考えていない。米国市場の競争環境や金利動向によって販売施策を変えていく必要がある見極めが必要だが、期初計画\$1,600/台に抑制することは簡単ではない。

### Q：他社は全般的にファイナンス利用率が上がっているが、御社の利用率はどのくらいか。金利が下がり利用率も下がると、インセンティブが抑制されるという認識でよいか。

A：従来は50%強だったが、足元ではローンの利用率が上昇しリースと併せて70%程度。米国市場の金利が高く、お客様の資金運用の兼ね合いもあってファイナンス利用率が高くなっているのではないかと考えている。市場金利が低下すると、金利負担の減少に加え利用率も下がり、インセンティブコストは下がってくるのではないかと考えている。

**Q：CY2024の米国小売販売目標68万台達成に向けた進捗について。**

A：昨年の小売販売実績63.2万台に対し+7.6%。1-6月累計は約32.2万台で前年同期比+6%。68万台達成に向けて年後半で同+9%を達成する必要があり、数字上はチャレンジングと捉えている。今年導入した新型Foresterはお客様から高評価をいただいております、計画達成に向けて取り組んでいく。

**Q：米国以外の市場の販売動向について教えてほしい。**

A：カナダは好調。グローバルで唯一、連結販売台数実績が前年同期比でプラスとなった。国内市場はCrosstrekやImprezaがJNCAP大賞を受賞し、アイサイトへの注目も改めて高まっており、課題であった他ブランドからお乗り換えのお客様の受注も増加している。その他の市場については、台数伸長は見込みづらい状況。

**Q：原価低減活動の進捗について。**

A：1Qの数字は大きくないが、計画通り進めている。大変重要なポイントであり、お取引先様と対話しながら、部品の統合や合理化に向けた活動などWin-Winの関係が構築できるよう進めており、全社を挙げて取り組んでいる。

以上