

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

2025年2月7日
株式会社SUBARU

Q：営業利益 3Q 累計実績の総括について。

A：競争環境の激化と米国金利の高止まりに伴いインセンティブ費用が増加傾向にあるものの、概ね計画通りに進んでいる。コンセンサスとの差は主に会計要因によるものと認識しており、通期計画については円安による為替影響等を反映している。

Q：矢島工場2本の生産ラインのうち、1本の生産ラインを約半年間操業を停止することによる出荷への影響について。米国の2025年暦年小売販売は前年超えを計画しているが、他市場向けの出荷を調整する計画か。また、今後の商品導入計画に変更はあるか。

A：年間生産能力は約20万台/ラインであるため、約半年の操業停止影響は概算で約10万台。現在他生産ラインでの挽回対応を検討しているが、全ての影響を挽回することは難しい。在庫状況や来年度の操業を勘案し、米国の2025年暦年小売販売は67万5千台を計画している。米国市場以外の小売販売台数計画は検討中。また、商品導入計画に変更はない。

Q：SIAの生産能力はどのくらいか。SIAでの生産台数増により、矢島工場の1生産ラインの半年間操業停止による影響を軽減可能か。

A：SIAの生産能力はフル操業で約40万台。SIAで生産可能なモデルの需要動向に合わせ、影響を最小限にできるよう進めていく。

Q：米国の台当たりインセンティブ 3Q（3ヶ月）実績\$2,150/台に対し、4Q（3ヶ月）は\$2,250/台を計画している理由は？

A：想定よりも金利が下がらず且つ競争環境が緩まる気配がないことを踏まえ、+\$100/台となる見通し。

Q：米国市場におけるForesterのSHEVの収益性と販売計画台数について。

A：価格設定とSHEVのインセンティブ抑制により、ICE車の収益レベルに近づけていく。SHEVの販売比率は需要動向を見ながら検討する。これから商品を投入していくため、需要動向を見ながら販売台数を固めて行きたいと考えている。

Q：米国市場の競争環境が厳しい中、インセンティブは業界内で低水準に抑えられている。今後収益性を維持しながらマーケットシェア5%達成は実現可能か。

A：コロナや半導体供給不足の影響はあったものの、販売モメンタムは堅調に推移し、2025年1月末時点で30ヶ月連続の前年同月実績超えを記録している。米国でのマーケットシェア5%達成の時間軸は示せていないが、今後導入するSHEVも活用しながら、台数成長を目指す。

Q : 今年度の環境規制関連費用について、前回説明会で対前年 100 億円増加を見込むと言及していたが、最新動向を踏まえ変更はあるか。来年度以降の見通しは？

A : 昨年度の環境規制対応引当金繰入額は約 288 億円。今年度は大幅には増えない見通し。来年度以降については、今後の環境規制動向とその影響について現在精査している。

Q : 今回の株主還元方針の見直しは、配当に非常に重きを置いているように思える。一度増配すると減配することは難しいため、先行きに対する自信があった上での決断と捉えて良いか。

A : 不透明な経営環境ではあるものの、財務基盤を強化しながらしっかりと株主還元を実施していくという意志を込めて方針を見直した。直近 2 年間は配当と自己株式取得を合わせて実施してきたが、配当の位置付けが分かりにくいという声もあり、新たな方針では安定的・累進的な配当を実施したいという考えを前提に配当を株主還元の基本と位置付けている。収益が改善した場合は配当性向が下がるため、その場合は自己株式取得を主として対応する方針。

以上