

## 2026 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

2026 年 2 月 6 日  
株式会社 S U B A R U

### Q : 3Q (3 ヶ月) の営業利益の評価と通期見通しを下方修正した背景について。

A : 3Q (3 ヶ月) は、主要市場である米国の全需が前年を下回り、業界全体で販売奨励金が上昇するなど競争環境は厳しかったが、販売奨励金を台当たり\$2,100 (前年同期比\$50 減) に抑制し、当社の強みであるブランドを維持しながら一定の成果を収められた。一方、米国における追加関税影響の拡大、環境規制変更案を受けた環境規制クレジットの減損を含む費用計上、また、期末にかけて円安が進行したことなどの特殊要因により約 600 億円の減益影響があった。

事業環境に不確実性が残る中、当初見通しの営業利益 2,000 億円達成に向けて全社一丸となって取り組んで来たものの、3Q において特殊要因が想定以上に拡大したこと等に鑑み、今般通期見直しを見直した。来年度はこれらの特殊要因がなくなることが大きなオポチュニティとなり、増益を見込む。

### Q : 来年度の業績見通しと、関税影響と環境規制関連費用の収益影響は。

A : 関税影響は今年度完成車に対する 27.5%の関税が課せられた期間において 1,100 億円程度の減益影響を受けたが、来年度 15%前提で計算すれば、その影響額はおおよそ半減する見込み。環境規制関連費用は現時点の試算として、来年度は今年度見込みの約 450 億円から大きく下回る想定。生産・販売面では、バッテリーEV の自社生産に向けた矢島工場のライン改修工事が終了したため、来年度は生産・販売台数共に増加を見込む。

リスクとしては、半導体の調達コスト上昇懸念を認識しているが現時点で生産への影響はない。貴金属市況の影響は足元では価格が下落しているものの、注視する必要がある。

### Q : 4Q の連結販売台数計画が大きく増加している理由は、新型 Outback や Forester の日米生産拠点の移管による影響か、もしくは 2 月以降の小売販売計画によるものなのか。

A : 矢島工場の工事が終了し、加えて米国工場の SIA では日本から移管した Forester の生産が本格化することを踏まえて、4Q は増産・出荷台数増を見込む。

米国の小売販売については、新型 Outback の投入効果の寄与を期待している。厳しい競争環境であるものの、販売奨励金を適切にコントロールしながら需要の取り込みを図る。

### Q : 日米生産拠点における Forester と Outback の生産地入れ替えの狙いと効果について。

A : 日米にある 5 本の生産ラインをいかに効率的に稼働させるかという観点から検討し、今回の生産地入れ替えを判断している。Forester は SIA で既に生産している Crosstrek と共用部品が多いため、2 車種を同一拠点で生産することによる効率面や品質面でのメリットが見込める。Outback は日本で生産することによって、需要動向等を踏まえたグローバル最適な生産体制を構築している。

**Q : 2026 年の米国市場における小売販売見通しについて。**

A : 2025 年のマーケットシェア 3.9%に対し、2026 年は 4.2%の達成を目指す。米国経済の先行き不透明感を背景に、顧客の購買行動には慎重さが見え始め、アフォーダビリティに対する重要性が高まっている。また、現金余力がある顧客層であっても、金融サポートを求める動きが強まっている。一方当社においては、Crosstrek と Forester は外部機関による高い評価を獲得。また、今後市場に本格導入される Outback も加わることで、魅力的な商品をラインナップし、お客様に提案できるようになる。今後も、お客様視点に立ったマーケティングによりブランド価値を高め、厳しい事業環境下でも販売奨励金を抑制した健全なビジネスを継続し、2026 年のシェア目標達成を目指す。

**Q : HEV の販売モメンタムについて。**

A : 米国の Forester 総販売台数のうち約 3 割は HEV が占めていたが、直近 1 月は約 5 割に達した。1 月の全米 SUV カテゴリーランキングにおいて Forester はトップ 10 入りしたが、HEV の販売が大きく貢献した結果と受け止めている。

以上