

2016年3月期 第3四半期決算 アナリスト向け電話会議 質疑応答摘録

2016年2月4日
富士重工業株式会社

Q：米国の足元の販売動向についてアップデートいただきたい。

A：これまでスバルは前年同月比で100%を上回ってきたが、1月は辛うじて前年を超えるレベルであった。大雪や前年に比べて稼働日が少なかったことなどもあり、全需も100%を切るレベルであったことを考慮すると、スバルとしては良かったと認識している。SIAで生産された車両や、日本から着荷した車両を非常に高効率で販売に繋げており、在庫状況は依然として極めて少ないが、従来の勢いが落ちたということは全く無く、米国販売については、これからも引き続き強いトレンドを継続することが出来ると考えている。

Q：来期は生産能力の増強が予定されており、立ち上げコスト・償却費をはじめとする費用の増加が見込まれるが、利益増減でどのような影響があるのか、来期の業績を考える上でのご示唆をいただきたい。

A：為替変動により実額は大きく変わるため、為替を抜いてお話しする。暦年の小売販売台数は103万3千台を計画しており、台数は伸びる計画である。費用面では、設備投資は来年がピークとなり、減価償却費は200億円前後程増えるであろう。この償却費増を、販売台数増と台当たり収益の改善でどれだけ打ち消すことができるかが鍵。試験研究費は今年度かなり高くなったが、来年度以降も同水準が続くであろう。
本日はこれ以上の詳細をお話しするのは難しいが、来年度の見通しは、今年5月の年度決算説明の際にきちんと説明させていただきたい。

Q：第3四半期の営業利益の対前年差異において、売上構成差の在庫未実現他が前年同期比で大きくプラスとなっている要因は。

A：前年度の12月に船積みのタイミングなどでSOAの在庫に残っているものが多くなった。加えて、円安トレンドが進行していた1年であり、1台当たりの利益が高くなっていった。これらの状況により、昨年是在庫未実現消去が多かったが、今期はそのような特殊要因がなかったため、差を取ると今期は益が大きく出ているということ。

Q：1-3月の販売台数は大きく落ち込む見通しだが、今回もこれまでのようにチョコット能増やタクトアップによって、結果的には前年同期を上回るという可能性はあるのか。また、国内の1月国内販売実績は、登録車はまずまず良かったと思うが、国内向けの第4四半期の出荷台数は本当にこれ程減ってしまうのか。もし減るのであれば、要因は需要か供給能力か。

A：日米の工場はフル生産しているが、供給能力には制約があり、この台数を各地域にいかに分配するかという状態が続いている。全世界生産では、第3四半期実績が242千台、第4四半期計画が247千台と約5千台増えており、連結販売台数は、第3四半期実績240千台、第4四半期計画が243千台と約3千台の増で、そこまでおかしい数字ではなく、特別何か変なことが起こっている訳でない。

国内の登録車が第4四半期で約1万台落ちているのには様々な要因があるが、1番は昨年度発売した新車レヴォーグの新車効果が薄れた影響が大きいと言える。この約1万台減のうち約6千台がレヴォーグによるもの。また、米国に出来るだけ供給を振り向けようとしている影響も

ある。ただ、国内ビジネスに黄色信号が出ているという訳ではなく、現在もご注文をいただいてから納車までに2-3ヶ月待っていただく状況が続いている。そういう意味では、もっと供給に余力があれば国内に供給をまわして売り上げに繋げることが出来るが、各地域共に需要が強いことから、結果としてこのような計画となっている。

Q：クレーム費用内訳について。対象となる台数、エアバック関連の費用の計上の仕方や、乾燥剤が無いモデルを全てリコールするとすれば追加で費用が発生するのかなど、コメントいただきたい。

A：第3四半期累計のクレーム費用が前年に対して212億円増加している要因は色々あるが、一番はエアバックのリコール費用の引当て計上。今期は5月に約30万台分で50億円、12月に約36万台で120億円の費用を計上しており、これで170億円程度を占めている。12月の引当て金額が大きいのは、地域やモデルによって工賃や部品単価が異なることによるもの。エアバックに関しては、これまで約68万台分のリコールの届け出および会計上の引き当てを実施している。本日も新たな報道がされたが、スバルは当該メーカーのエアバックを運転席には使用しておらず助手席側のみ使用であるのが他社と違うところ。ただし、原因が完全に究明されていないので、このエアバック問題が終結したとは認識しておらず、行く末については注視していく。

Q：来年は償却費が200億程増加するというお話があったが、足元の為替118円が続くと500億ほどの減益要因となり、来期に向けての利益確保が難しい方向にあるように見える。リコール引当費用の戻りや、販売台数増があれば、今後も増益トレンドで行けるのか、為替118円というのを頭に置いて、コメントいただきたい。

A：来期償却費は増えるが、台数も暦年で5万台以上増える計画であり、年度でも相応に増えるであろう。その限界利益等を考えれば、想定外のことがない限り、十分増益基調をキープできると思っている。

Q：米ドルに対する為替感応度についてアップデートをいただきたい。今は100億円程とお聞きしているが、今後米国現地生産が増えていくと、そこは変わっていくのか。

A：試算では、来年度のドル円感応度も現在とそれほど変わらず、98~100億円程。

Q：キャッシュの考え方についてアップデートいただきたい。日銀によるマイナス金利導入などがあったが、より効率的に資本を運用することを考えた時に、どういったことが考えられるのか。

A：日銀のマイナス金利導入が当社のキャッシュに対する考え方に影響するとは思っていない。民間向けの預金に対してもチャージされるとなった場合でも、例えばドルで預金を持つなど、テクニカルな対応策は色々と考えられる。手数料がチャージされるからといって不要なものに資金使う発想は全く無い。必要なものがあれば使うし、それ以外は内部留保と株主還元で充てていく。今後の動向は注視していくが、現時点で金利政策によって我々の考え方が変わるとは思っていない。

Q：第3四半期から第4四半期でリコール費用が無くなるにもかかわらず利益が下がる計画だが、第4四半期に特別な減益要因があるのか。

A：通期営業利益計画の5,500億円から第3四半期累計実績を押し出すと、第4四半期3ヶ月の営業利益は1,143億円の計画となり、第3四半期3ヶ月の実績は1,506億なので363億円の減益となる計画。一番の要因は為替であり、第3四半期は121円/\$であったが第4四半期は115円/\$と見ており、マイナスの影響が約192億円ある。それ以外の要因としては、売り上げ構成差による▲84億、諸経費等による▲120億円、試験研究費増による▲43億円、原価低減による+76億円があり、合計で▲363億円という見通しである。

Q：足元の市況を反映して、特に下期にかけて原材料価格が増益に効いているが、このままの水準で市況が推移した場合、来期は今期以上の増益効果が期待できるものか。

A：原材料の市況は、当期はプラスに寄与しているが、更に下がっていかない限り、来期に今期以上のプラス効果が発生することはない。あるいは、この水準のまま水平飛行しない限り、来年度はマイナスに効く。ただし、今年度途中から顕著となった原油価格低下の効果は来年度も少し見込めるだろう。それ以外にも真水の部分としての原低活動も行っており、年間150～200億円程度は出していきたい。

Q：米国インセンティブの第3四半期実績と第4四半期計画は。

A：第3四半期3ヶ月の実績は850ドル/台、第4四半期3ヶ月の計画は1,000ドル/台、下期900ドル/台の計画。当初はFRBの利上げもあり下期1,200ドル/台と置いていたが、今回それを900ドル/台へ見直した。結果として、通期の見直しは900ドル/台と、昨年と同レベルとなった。

Q：AH64D訴訟関連の特別利益に対する配当の考え方をお聞かせ願いたい。

A：配当対象原資という認識は持っているが、一過性の利益であり、額も大きいので、来年度以降の連続性という点も含め、還元の仕方については、よく考えた上で年度末の決算発表にてお示ししたい。

Q：第2四半期と第3四半期の営業利益の増減要因は。

A：第2四半期3ヶ月の営業利益は1,509億円で、第3四半期3ヶ月の営業利益は1,506億であり、差異は▲3億。内訳は、為替▲41億円、売上構成差等+127億円、原価低減+43億円、諸経費等▲156億円、試験研究費+24億円。

以上