

2017年3月期 年度決算 アナリスト向け 質疑応答摘録

2017年5月9日
株式会社SUBARU

Q : 2018年3月期計画の営業利益は、2017年3月期実績と比較して横ばい。台数が増えているにも関わらず、利益が伸びないという計画の考え方について。

A : 営業利益を良くすることを優先するより、試験研究費の増額等、いまやるべきことをやって実力を上げていくことが大事だと考えている。これまでは、色々なことが営業利益率のプラスに寄与し、為替除きで増益が続いたが、今期は為替除きでも減益。SUBARUブランドを高め、実力で営業利益が出せるように、設備投資や試験研究費の増額など、将来成長に向けて必要なことをしっかりと取り組んでいく。

Q : 既にアナウンス済みの米国の暦年小売販売計画台数は 670 千台であるのに対して、今回発表された年度の連結販売台数が 688 千台というのは少し弱いのではないか。

A : 競争環境も含め、販売動向を慎重に見ていきたい。インセンティブについては、今後 2 回の利上げを見込んでいるが、0%金利の継続性も含めて、実際の販売がどのようになるかは定かではない。当社は 0%金利ローンを適用している車種も少なく期間も短い。しかしこれを全くやらないというのは、販売現場からすると厳しい。無理に台数を追う必要は無いが、健全な姿で販売を伸ばしたいという現場の声も大切にしたいと思っており、67 万台という目標はまだ下げていない。

Q : アウトバックの販売台数は減るのか。

A : アウトバックの販売台数はレガシィ系として括られているため減っているように見えているが、調整を入れているのはレガシィ。米国における D セグメントセダンの競争環境は非常に厳しいが、価格競争に力を入れてまで台数を伸ばそうとは考えていない。インセンティブや 0%金利の施策にも絡んでくるが、市場動向を非常に慎重に見て、米国の販売の勢いは局面が変わってきていると思うが、これまで通り 1 台 1 台大事に販売していきたい。

Q : 米国における在庫の評価についてモデル別に教えてほしい。

A : 4 月末のディーラー在庫は 51 日商。レガシィが 90 日程。レガシィの販売・在庫調整が今後のひとつの課題だと思っている。

Q : 今回配当性向のレンジを従来の 20~40%から 30~50%へと引き上げられているが、株主還元の見え方に何か変化はあるか。

A : 配当性向は今期 39.4%の予定で、来期予想は 38.7%。2017年3月期の業績が大きな減益であったこと、自動車業界全体の事業環境が変化してきていることもあり、配当は 144 円の据置きとさせていただいた。とはいえ、営業利益 4,100 億円、営業利益率 12.4%（来期計画は 12.0%）は低いわけではなく、自己資本比率も 52.8%というところにきており、株主の皆様への持続的な還元を強化すべく、今回 30~50%の配当性向にレンジを引き上げた。

Q：米国以外の地域における需要動向について。来期計画では日本、オーストラリア等の地域で下期から販売が落ちると見込まれているようだが、お客様やディーラーからの引き合いに変化は見られるか。

A：カナダは販売好調。オーストラリアも販売好調で2017年は過去最高記録を狙っている。一方で、欧州と中国は厳しい状況。中期経営ビジョンでは中国で5万台の販売目標を掲げていたが、市場環境は供給過多で値引き競争となっておりSUBARUにとっては厳しい。今までは供給が足りておらず配車が出来ていない状況であったが、それが間もなく少しずつ解消されると思う。規模は小さいが、今後小さな市場でも販売を伸ばしていけると思っている。日本のお客様に、納期2ヶ月半でお待ちいただいている状況は現在も変わっていないが、もう暫くすると平均的な納期1ヶ月のレベルでお届けできるようになると思っている。

Q：研究開発費用が増額されているが、今後の考え方はどうか。

A：当社はこれまで、業界の中でみても投資が少なすぎる傾向にあったが、近年、業界平均レベルになってきた。来期の試験研究費は1,300億円程度になる見通し。売上高比率の他社比較は見ているが、当社だけが飛び抜けて高くなるということは無いだらう。

Q：2018年3月期のエアバッグ関連以外のリコール費用の考え方について。

A：既に決定している案件があるのではないが、確定した2017年3月期の上期と同等の費用を通期で見込んでおり、通期では前年比で90億増とみている。

Q：米国でのアセント導入によるミックスの改善効果は今期あまり見られないのか。

A：アセントの導入効果は19年3月期以降。アセントは車格も大きく価格も高くなるので、来年度以降ミックスを悪くさせることにはならないであろう。

Q：米国市場のインセンティブの考え方について。

A：ゼロ金利ローンが一般化している状況下で、スバルだけがゼロ金利ローンをやめることは難しい。プログラム強化を実施した昨年夏以降はリース、ローンの使用率の上昇が見られた。新しい年度の計画は、プログラムの変更は無いが、2回の金利上昇、前年比での利用率上昇による影響を織り込んでいる。

Q：発表されたインセンティブの計画はやや保守的な感触があったが、今年2回の利上げが実施される限り、ほぼ計画通りに増えるという認識で良いか。

A：当社もゼロ金利プログラムを続けたくて続けている訳ではない。ただし他社の動向もあるため、現在実施している金融プログラムを緩めないという前提で利上げが2回実施された場合、計画に近い数字になると思っている。

Q：電動化、自動運転、コネクテッドの中でどの優先順位がより高くなっているのか。

A：電動化は当然マストで、PHEVとEVを発売するという事は既に発表済みであるが、特に2021年のEVについては、EVを出せば良いという時代ではなくなっており、SUBARUらしいEVは何かということに議論を集中させていくという認識で取り組んでいく

い。自動運転については、当社は無人運転ではないが、2017年および2020年に発表を予定しているアイサイトの進化について、世の中にどのように訴求するのか考えている。コネクテッドは遅れており、全社的に力を入れて追いつかせなくてはという認識があり、そのために組織、CIOという職務を今回設置した。

以上