

2021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

2020年8月4日
株式会社SUBARU

Q：通期計画をどう組み立てたのか。

A：依然として不確実な要素が多い環境下で、現時点での情報を基に算定した数値に加え、「ここまでやりたい」という経営の意思を強く込め算定した。

Q：第2四半期以降（9か月）の生産・出荷台数考慮すると、通期計画の営業利益800億円は保守的に見えるが、どう考えているか。

A：第1四半期営業利益は、連結会計上の扱い（在庫の未実現利益調整）により数百億円レベル益方向に振れている。これは第1四半期において在庫水準が大きく低下したことによるものであり、在庫水準が正常化する第2四半期以降に損方向に作用することなどから、決して保守的な計画とは考えていない。

Q：7月の米国販売実績を見ると、5月・6月と比べると販売回復ペースが少し緩くなっている。ディーラー在庫水準が低い影響か。いつ過小在庫が解消される見通しか。

A：売れ筋のフォレスターやクロストレックを中心に在庫水準が極端に落ち込んだ影響で、7月実績が全需の前年同月比以上に落ち込む結果となった。ディーラーは低い在庫水準で効率的に販売をする力を持っているので、受注モメンタムの影響は軽微だが、日米生産拠点共に操業は正常化しており、日本製モデルについても8月中旬頃にはディーラー店頭に並び始めるので、販売を好転させていきたいと考えている。

Q：米国インセンティブの通期計画について、計画値と考え方を教えてほしい。

A：従来下期はShare the LOVE Event*や旧モデル売り切りの時期でもあり上期よりインセンティブは高くなる構造であるため、通期計画では上期よりも下期が高くなると想定している。更なるインセンティブ強化を想定しているわけではなく、販売の実態や市場の動向を注視して設定していきたいと考えている。

*2008年以降、SOAが11月中旬頃から年末にかけて実施しているキャンペーン。お客様がクルマを購入される際に選択した慈善団体に対し、SOAが\$250/台を寄付。

Q：今期の業績予想を前提として、今年度末のネットキャッシュはどのレベルになると想定しているか。2月商分のネットキャッシュ水準に戻るタイミングはいつ頃と考えているか。

A：第2四半期以降は買掛金と売掛金のバランスが改善し、生産・販売台数の回復が見込まれる一方で、既に引き当て済のリコール案件の作業実施等によるキャッシュアウトが想定されるので、暫くは現状レベルが続くとみている。従って、ネットキャッシュを2月商レベルに戻すにはもう少し時間が必要だと思う。

Q：今回の配当性向は70%程だが、配当の考え方に変化はあったのか。また、期末配当は28円で確定なのか。

A：配当については、手元資金を確保した上で従来の「安定的かつ継続的な配当」、さらに「業績連動」、「配当性向30%～50%」、を加えた考え方に変わりはない。期末配当は現時点で確定したのではなく、状況次第で変化する可能性はある。今年度はコロナの影響により先行きが不透明な面もあるので、引き続き手元資金の確保を優先している。

Q：今回のコロナを機に、経営陣として変えたこと、変えなければいけないと思っているようなことはあるか。

A：コロナ禍において大きく働き方を変えていこうと活動を進めている。会議、経費、出張など、様々な面で不要不急なことがあぶり出され、費用や投資全面においてメリハリをつけ改善または効率化を進める等の動きが加速している。これらはコロナ収束後もが継続していく予定であり、これらの積み上げは確実に固定費の構造改革に繋がり、今後効果が出てくると思う。

以上