

2023年3月期 年度決算説明会 アナリスト・機関投資家向け質疑応答摘録

2023年5月11日
株式会社SUBARU

Q：昨年度の営業利益が前回計画未達になった背景はなにか。

A：営業利益 3,000 億円の達成に向けて全社をあげて取り組んできたが、連結販売台数 18 千台減と、保証修理費の内、主に米国向けの台当たり修理費用が当初想定より高く引当金が増加したことが主因。

Q：今年度の生産計画（101万台）と連結販売台数計画（101万台）の確からしさについて。

A：4Qに発生した半導体部品不足については徐々に解消してきており、4月生産実績は前年超えとなっている。現時点で操業に大きな影響を及ぼす他の案件は控えていない。また、部品供給不足への対応力は向上してきており、今年度はしっかりと101万台を生産したい。依然としてグローバル全体で需要は強く、現時点で約7万台のバックオーダーを抱えている。1台でも多く生産・供給してお客様にお届けしていくことで販売に繋げる。

Q：今年度の営業利益 3,000 億円のリスクとオポチュニティーについて教えてほしい。

A：現時点では101万台生産分の各半導体部品の確約が取れているわけではないため、生産・販売台数が未達となるリスクとなる。一方、増産余地はあるため着実に部品確保ができれば販売台数を伸ばしていくことができる。また原材料・市況や主力市場の米国における需要動向は業績に影響を与える変動要素としてしっかりと注視し、必要に応じて対処していく。

Q：昨年度の販売価格の見直し等による価格構成差の改善は+958 億円。今年度はその増益効果が更に大きくなるのか。

A：昨年度はモデルイヤー切り替え時に加え、モデルイヤー期中も販売価格の見直しを実施。更に半導体供給不足による影響で業界全体の在庫台数が少ない状況を踏まえ、地域やグレード Mix の改善を進めてきた結果、売上構成差は前年度に対し大きな増益となった。今年度も競争環境を注視しながら販売価格の見直しを予定しているが、グローバル各市場の需要や在庫水準に合わせて地域・グレード Mix は正常化していく計画をしており、価格構成差による効果は前年に対し約100億円の減益を見通している。

Q：今年度の米国インセンティブ計画について。米国全需や競争環境等から考慮し、今後更に費用が増える可能性はあるか。

A：今年度の台当たりインセンティブ計画は\$1,100/台。引き続き SUBARU の需要が強いことや米国金利見通しから調達コストは今後下がってくると見ていることから、昨年度下期実績と同レベルを計画している。

Q：BEV生産拠点を判断する際の考え方について。

A：日米での生産コスト差・品質・サプライチェーンといった課題を総合的に考えている。ノウハウの蓄積と品質確保を狙い、まずはマザー工場である日本でのBEV自社生産を進め、次のステップとして米国でのBEV生産を検討していく。

Q：今後の更なる電動化関連の投資が控えている中で、今回自己株式取得を実施する背景はなにか。

A：従来の株主還元方針に則り、資本効率の向上を目的として自己株式の取得および消却を決定した。「PBRI倍割れの改善」に対しては、収益力や将来の見通し、業界全体のポジショニングも含めて対応していくものだと考えており、今回の自己株式取得はその一部分だと捉えている。更なる資本の効率化を念頭に置き、今後の還元方針について社内で検討していく。

Q：大崎次期社長は、今後どのようなことに取り組んでいくのか。

A：先ずカーボンニュートラルにむけてどういう商品になろうともこれまで培ってきた「SUBARUらしさ」をしっかり担保していきたい。また中村社長の下で、特に品質の改革業務を進め着実に成果は出ているが、お客様に「本当に品質が良くなった」と実感していただくレベルまではもう少しかかると思っている。SUBARUブランドの根幹である品質の良さやお客様との深い関係性は当社の強みだと考えており、中村社長の後を継いで軸をぶらさないよう取り組んでいく。

以上