

2024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

2024年2月8日
株式会社SUBARU

Q：3Q総括について。また3Q実績に対し、4Q見通しの変化点は何か。

A：3Qは当社グループ一丸となった取り組みにより生産・販売が計画通りに進捗し、また経費低減や円安が進んだこと等により、四半期の営業利益としては過去最高の1,852億円となった。4Q営業利益は790億円となる見通し。3Qに比べ稼働日が少なく且つ従来費用が多くなる傾向がある。保証修理費の内、リコール・サービスキャンペーン費用は期初の業績計画前提値に対し費用を抑えプラスになる見通しだが、今回一過性の会計要因による保証修理費等により約200億円膨らむ見通し。

Q：前回通期計画に対し、営業利益の売上構成差等で+283億円を上方修正した背景は何か。

A：米国以外の地域で連結販売台数が約3万台減となるが、一方で相対的に高収益である米国市場向けの出荷比率が高まることにより、市場ミックスの改善が大きく貢献する見通し。

Q：米国以外の市場で前回計画に対し連結販売台数が3万台減となった背景は？

A：日本市場は登録車10万台販売を目標に取り組んで来たが、上期の受注状況を反映し9.1万台に下方修正。但し、LAYBACK導入を機に12月後半から受注が回復基調にあり、これから挽回を図る。カナダ市場は需要は強いものの、西海岸への船出荷と現地港からの内陸輸送が立て込んでいることから、前回計画から0.6万台減となる見通し。その他地域は全体需要が落ちてきていることから、今後の販売や在庫状況を鑑み計画を見直した。

Q：来年度の生産台数見通しについて。

A：来年度の生産台数は現在検討中だが、北米市場を含む各市場の全需見通しや販売動向、在庫状況を踏まえ少し慎重に見ていく必要があると考えている。主要市場である米国のCY2024全需見通しは、昨年とほぼ同規模の1,570万台(対前年100.3%)と見ている。各社の在庫増により今後の競争激化が予想される中、当社の小売販売目標は前年に対し約4万台増となる68万台。但し、米国のリテラー在庫水準は30日商分を超えており、今後の販売動向を注視しながら生産・在庫管理していきたいと考えている。

Q：昨年8月に新体制による方針を発表して以降、電動化に関する事業環境や計画に変化はあるか。

A：主要の米国市場ではBEVへの加速は一旦踊り場を迎えるものの、電動化に向かう流れは大きく変わらないという考えの下、新体制方針を発信しており、現時点で計画に変更はない。方針の中で掲げた「世界最先端の価値づくり」に取り組み、商品の競争力をつけるしかないという想いを強くさせる販売環境だと捉えている。現在は、まずは日本でしっかりとBEVをつくりあげること注力し、併せて市場動向に合わせどのように柔軟性を持って対応すべきか議論し、着々と準備を進めている。近いうちに具体的内容について発信したいと考えている。

Q : CDCO（最高デジタルカー責任者）と CCBO（最高コネクティブビジネス責任者）の役割は何か。

A : 昨今自動車の電子化が急速に進展し、且つ技術や機能の高度化が進んでいる。当社においてもソフトウェアや高精度な半導体開発を含めた電子化、デジタル化を加速して行く中で、電子プラットフォーム、またそれらを統合するシステムや OS とその上で動くソフトウェアの容量を予測した基盤づくりが必要であり、この領域を CDCO が担う。その上で、コネクティッドサービス・クラウドサービスといったお客様に提供する価値・サービスの部分を、競争力あるビジネスとして構築していくことを CCBO が担っていく。

以上