

2024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

2024年5月13日
株式会社SUBARU

Q：2024年3月期 通期実績の評価について。

A：2月に発生した労働災害による工場稼働停止・生産調整や年度末の急速な円安はあったものの、グループ全体で在庫の卸売販売促進や諸経費の削減を進めた結果、通期実績は前回発表値を過達することが出来た。

Q：今年度の営業利益は4,000億円（為替前提142円/\$）と前年実績に対し減益となる見通し。今年度計画に込めた考えを教えてください。

A：今期は円高基調を踏まえ減益となる見通しだが、今後に向けて研究開発費を確保しBEVおよびICE系商品をしっかりと品揃えすることと、次世代e-BOXERの商品力向上を狙いしっかりと投資をしていくことが大事であり、また今後米国市場の競争環境が益々厳しくなっていくことも含め、将来に向けて足元を固めていくという強い想いを込めている。

Q：生産計画台数が前年実績に対し減少する背景は何か。2024年2月に発生した操業停止による影響分が増えないのか。地域別の在庫状況を踏まえ、生産計画の解説を頂きたい。

A：主戦場の米国における在庫は適正なレベルとなっている。北米市場の販売は好調である一方、その他市場は状況が異なり、各市場の販売動向および足元の在庫状況を踏まえ検討した結果、前年実績に対し1万台の減となる96万台とした。

Q：今年度の原材料・市況の計画は、日米ともに前年実績に対して▲100億円強と減益となる見通し。サプライヤーに対する支援も含めた背景を教えてください。

A：各サプライヤーと労務費やエネルギー費用、為替影響等を踏まえ議論した上で計画を立てている。昨年度は貴金属価格が大きく下落した分のプラスがあったが、今年度は昨年度程ほど改善幅が大きくないため、取引先の負担軽減を主因とした減益影響が大きく出てくると想定している。

Q：米国販売状況について。

A：年初から各社の在庫水準やインセンティブが上昇し販売環境は厳しくはなっているが、当社はお客様に支えられ、引き続き販売モメンタムは非常に強い。現在は新型Foresterへの切り替えのため現行モデルを売り切るフェーズにありインセンティブを強化しているが、この施策効果により想定以上に在庫売り切りが進んでいる。新型Foresterについては商品力が非常に高く、インセンティブを低く抑えながら台数も稼いでいけると見ている。CY2024小売は、CY2023実績63.2万台に対し68万台を計画している。一方、足元のリテーラー在庫は40~45日商分とコロナ前の水準に戻ってきていることから、卸売り台数は昨年と同水準としている。1-4月の小売台数は68万台販売に向けてインラインで進捗しているが、引き続き状況を注視していきたいと考えている。

Q：新型 Forester 導入効果をどうみているのか。台数計画や約 10%の値上げによる収益改善の期待は？

A：現行 Forester は非常に好調で、継続的にトップ 20 にランクインし過去最高に近い販売台数も出している。新型 Forester は今年度の Key Model であり、デザインを含め商品力を相当高めてきた自信があり、しっかりと台数を出していきたい。生産能力の兼ね合いで具体的な数字は申し上げられないが、CY2024 は米国小売販売 68 万台を狙っていく中で計画台数をしっかりと供給していく。また価格は非常にセンシティブな要素となるが、他銘の競合車等も総合的に勘案し台当たり収益が改善されるような価格設定をしている。最終的にはマーケットが決めることだが、新型への切り替えによりインセンティブも下がることを踏まえると、現行よりも利益単価は良くなる見込み。

Q：昨年度 4Q の米国インセンティブ実績は？また今年度のインセンティブ額の考え方について教えてほしい。

A：4Q 実績は現行 Forester のプログラムを強化した影響で\$1,800/台、通期実績は\$1,200/台となった。今年度は金利がさほど下らない前提で\$1,600/台となる見通し。対象車種に合わせて、メリハリをつけた対策を講じて行きたいと考えている。

Q：米国で Forester の生産を開始する狙いは何か。

A：当社は 2028 年には約 40 万台の BEV 販売が出来る生産キャパシティーを持つ準備を進めているが、未だ市場の電動化への動きは読みづらく、市場動向に合わせて次世代 e-BOXER を含む ICE 系商品もしっかりと供給出来るようにしていく。一方で、矢島工場では BEV を立ち上げトヨタへ供給していく計画であることから、日米の生産キャパシティーをフルに活用することを狙い、主要車種の Forester を米国でも生産出来るように進めていく。

Q：モノづくり革新による生産工程の半減は 2028 年以降。それまでの期間の収益確保に向けてどう対応していくのか。

A：BEV の黎明期であり、膨大な開発費をかけて単独で BEV を開発し導入するリスクは非常に大きい。そのためトヨタと当社の知見を持ち寄り開発費を分担し、生産工場も供給量も双方で補完し合いながら、先行き不透明な時期を両社で乗り切っていくという考え。現在、次世代 e-BOXER 開発は佳境を迎えているが、原価低減をしっかりと進めて、収益に寄与するよう準備を進めていくことが当社にとって大きな課題。

Q：現在米国で HEV 人気が高まっている。2024 年秋より北本工場では次世代 e-BOXER のトランスアクスルの生産が開始となるが、電動化のロードマップに変更はあるか。米国リテーラーからの HEV の引き合いは強いのか。

A：ロードマップに変更はない。これまで開発を続けて来た次世代 e-BOXER がいよいよ投入となる。当初は BEV への要望が非常に強かったが、足元では次世代 e-BOXER に対する要望の方が強くなってきており、リテーラーに対する内示においても、当社の予想をはるかに超える評判の高さだった。当面は次世代 e-BOXER も含めて上手く販売構成を構築していけるだろうという感触をもっている。

Q：2030年に向けて1.5兆円の電動化投資をしていくと昨年発表して以降、環境が大きく変わっている。電動化への投資について現在どのような議論をしているか。

A：次世代e-BOXERは研究開発費用がポイントとなるが、既に1.5兆円に含んでおり、電力化投資の考え方は大きくは変わっていない。但し1.5兆円の内、約半分がバッテリーに関する投資であり、これは全て内製していくという前提での算出。現在協業先と協議しながら精査をしている。

Q：自社株買いは基本方針に沿った形と理解しているが、今後総還元額は1,400億円が目安になると考えて良いのか。金額規模を決めた背景や社内での議論を紹介頂きたい。

A：今回は総還元額として1,400億円とし、配当と自社株買いのバランスを考慮し議論を重ねた結果、約600億円の自社株買いを決断した。基本方針に則り、総還元性向30～50%を目安に対応する方針で、総還元額を固定化する考えはない。

以上