

2012年3月期 第2四半期決算 アナリスト向け決算説明会 質疑応答摘録

平成23年11月1日
富士重工業株式会社

Q：タイでの洪水による影響について、生産に影響が出ているか、現在の状況を教えて欲しい。

A：当社はタイに製造拠点を持っておりませんので、現時点での一次的な影響はありませんが、二次、三次サプライヤーのかなりの数が、タイに進出していますので、供給に影響が出つつある状況です。当然、代替部品や供給先変更などの対応を調達部門で取っていますので、今現在、ラインが止まるという状況にはありません。日々、生産ラインの稼働を繋ぐべく、調達部門中心に努力しています。現在、収益計画に対して、タイ洪水による影響は織り込んでいません。全力を挙げて、生産計画台数を達成できるよう傾注しています。

Q：為替の円高影響に対する対応策として、値上げという策があると思う。上期実績、下期計画について、値上げによる円高吸収策はどの程度、織り込んでいるか。

A：値上げ対応は含んでおりません。スバルの販売は今、勢いがあり、この勢いを大事にしていきたいと考えています。また、韓国メーカー等の台頭もあり、値上げは入れないで計画しています。

Q：下期以降の販売管理費についての考え方を教えて欲しい。

A：下期の販売管理費は上期に比べかなり多く積んでいます。要因の一つは、今年、フルモデルチェンジをするインプレッサです。新型インプレッサをしっかりと全世界に導入したいので、相応の広告宣伝費をかけていきます。

Q：地域別の小売販売状況を教えて欲しい。

A：国内については、10月の登録車販売台数が速報値で前年比180%と、相当高い水準で受注が入っています。また、軽自動車の生産を来春に終了する予定のため、サンバーの受注を相当いただいております。米国については、速報値で約2万台です。米国はディーラー在庫が少なくなっております。先週、北米のディーラーを訪問してきましたが、本当に在庫が無い状態で、スバル車への引きの強さを感じました。国内も同じですが、新型インプレッサはこれから導入されてきますので、流れとしては良い方向にあると感じています。欧州の販売台数は減少しましたが、新しく出すXVに期待しており、大きな増販を実現したいと考えております。

Q：在庫が正常化するのはいつごろと考えているか。

A：地域によって異なりますが、概ね来年度末と考えています。在庫がオーバーしない程度で、お客様にご迷惑をおかけしないレベルにまで、年度末くらいにもっていけるかなと考えています。

Q：米国の販売状況について、実際に現地に行って、現在の状況や今後について、どのように感じているか。

A：米国をどのように見るかは、当社にとって非常に大事だと認識しています。新型インプレッサを導入するにあたって、もう一段、台数的に上のレベルに上がれるかどうか、重要な局面にあります。今まで、年間20万台の小売販売をなかなか越えられないまま、長年来ており、商品戦略を米国中心に変えてきたことも含めて、今、非常に勢いがあります。もう一段、上のレベルに上がれる可能性を強く感じており、インプレッサの反応をきちんと見極めたいと考えております。この数年で、米国のディーラーは店舗数が620で変わっていませんが、その中身は相当入れ替わっており、非常に強い販売チャンネルになっています。商品的にも持続的な勢いを感じると仰っていただける方も増えており、この認識を大事にしていきたいと考えています。

以上