

2013年3月期決算 アナリスト向け説明会 質疑応答摘録

2013年5月8日
富士重工業株式会社

Q：2013年3月期第4四半期実績の営業利益増減要因について、「売上構成差」が+6億円と従来に比べ小さい。解説をお願いしたい。

A：「売上構成差」+6億円の内訳は、「国内新車販売」で+55億円、「海外新車販売」で+17億円、「その他」で▲66億円となります。この「その他」には、海外の在庫未実現が約▲100億円含まれています。第4四半期には一気に円高是正が進んだことで、当社から米国子会社に出荷する車両の単体での粗利が改善しましたが、決算期である3月末までに連結外に販売することは出来ないため、在庫に残っている分の利益を消去しているためです。

Q：在庫の正常化についてはどのように考えているか。

A：米国のディーラー在庫は常に少ない状態が続いています。3月くらいに正常化したいと取り組んできましたが、販売が堅調なこともあり、3月末でのディーラー在庫は約49千台とまだ少ない状態です。足元の単月販売台数は30千台レベルですので、60千台レベルに積み上げていきたいと考えています。

Q：配当の考え方について、今回、増配となったが、今後上乗せする余地はあるのか、考え方について教えて欲しい。

A：2013年3月期の連結自己資本比率は37.7%となりましたが、販売金融のことなどを考えると、少なくとも40%を超える水準を目指したいと考えています。その上で、継続性や業績連動性を総合的に勘案しながら、配当政策を検討したいと考えています。

Q：今期のフリーキャッシュフローはどのくらいを考えているか。また、自己資本比率については、今期計画を達成することができれば、40%を超えるのではと考える。配当について新しいメッセージを発する段階にきていると思うので、ステップの踏み方や時間軸について、考え方を教えて欲しい。

A：今期計画の当期純利益1,100億円をベースに考えると、特殊要因がなければ1千億円近いフリーキャッシュフローが生み出せるのではと考えています。すべてが順調に進めば、今期末に自己資本比率は40%を超える可能性があります。株主還元と内部留保などのバランスについては、ギアチェンジをすべき段階になると思いますので、具体的にどのようなメッセージを出すのか、マネジメントのなかで合意を取った上で、しかるべき時期にアナウンスしたいと考えています。

Q：今期計画の営業利益増減益要因について、大まかにいうと、為替影響を除けばほぼ横ばいということになる。考え方などあれば教えて欲しい。

A：為替影響による増益分はそのまま上乘せし、試験研究費は前期に比べ100億円増やす計画です。他要因によって発生するコスト等については、内部努力でカバーしたいと考えています。将来のための試験研究費を切り詰める気はありません。

Q：米国での販売台数計画、特にレガシィの販売について、解説願いたい。

A：米国でのレガシィ販売計画台数は、昨年度に比べマイナスとなりますが、一方で、米国の総卸売台数は38万台を越える、過去にない計画となっています。経年化に伴うレガシィの落ち込みを留めた上で、インプレッサ、フォレスターを売り伸ばしていけるかどうかを鍵と考えています。レガシィの減少を最小限にとどめる努力をし、トータルでの絶対台数である、38万台にチャレンジするという重みを踏まえて、今回の計画としています。

Q：為替が円安方向に大きく動いているが、値付けを変更する考えはあるか。

A：基本的に変えようとは考えていません。

Q：米国での成長持続性について、考え方を教えて欲しい。

A：当社は中期経営計画において、グローバルで85万台の販売を計画しており、その後は、100万台の販売を10年内に達成したいと考えています。その時点では、100万台のうち約45万台を米国でと考えています。米国は当社にとって最重要市場ではありますが、100万台のうちの6割、7割が米国というのは現実的ではないと考えます。商品面においても、米国と他国とのニーズは異なりますので、慎重に考えていきます。

以上