

2010年3月期 第2四半期決算発表 アナリスト向け説明会質疑応答

平成21年11月2日
富士重工業株式会社

Q：来年に計画している新しいパワートレインでは、どのような環境性能アップを行うのか。

A：現在使用している水平対向エンジンを見直しています。環境対応としては、新しいエンジンにすることで、10%くらいの改善ができると考えています。更には、今回の新型レガシィから導入しているCVTの全車展開を計画しており、これで7~8%くらい改善していきたいと考えています。車体重量などの問題もあり、これらの効果は必ずしも単純な足し算にはなりません。こういった方向を狙っています。また、我々としてはプラットフォームのコストをいかに下げていくかということが一番の課題だと考えており、コスト低減も含めて検討しています。

Q：販売台数について、来年に向けての各マーケットの見方について教えて欲しい。

A：販売台数はマーケットによって様々です。国内については、エコカー減税などで段々上向ってきています。我々も遅ればせながら、7月、また10月には登録車、総台数ともに対前年を越えるところまで挽回してきており、政府の政策の効果が出てきています。来年4月以降に、現在の政策がどうなるかは、まだはっきりしていないので、慎重に見極めていきます。我々にとって、一番大きい影響が出てくるのはアメリカで、今年は全需が1千万台強と言われていますが、おかげさまで当社では商品がお客様から好評を得ております。安全対策をきちんとしたクルマで、燃費も上げてきたことが、全体として評価されているとみています。7、8月はCash for Clunkersで極端に売れて、7月対前年130%、8月150%になりましたが、9月は在庫不足、またCash for Clunkersもなくなったこともあって、対前年100%でした。ただ、全需が70万台のなかでは健闘していると言えると思います。10月も徐々に在庫は増えてきており、対前年では130~140%くらいになると見えています。以前から申し上げている通り、全需は厳しいものの、我々は商品がポイントだと思っています。今まではフォレスターで販売を牽引してきましたが、8月以降は新型レガシィ、アウトバックで更に販売を加速して、アメリカに関しては、この勢いをキープしたいと考えています。今年、このまま行くと2%のシェアをキープできますので、2%を確保した上で、来年の全需をどう見るか考えていきます。中国は9月から新型レガシィのセダンを投入しました。アウトバックは来年頭に投入する計画になっています。従来中国の販売はフォレスターに拠っていましたが、レガシィを投入して更に伸ばしていけると考えています。中国では、先月末も受注残があり、まだ伸ばしていけると考えています。欧州については、為替の問題もありますが、各国の販売状況が様々で、今後も厳しいと見えています。CISは今年末でやっと在庫調整の目処が付き、輸出を始めることが出来ます。いずれにしても、レガシィ、アウトバックを5月に国内で、アメリカでは7月末から導入しており、それ以外の市場はこれからです。これまでに投入したマーケットでは好評をいただいているので、間違いなく、他市場でもうまくいくと見えています。この下期の販売台数の伸びは登録車に拠っており、来期もこの勢いが続くかどうかポイントになります。

Q：来年、新しいパワートレインを立ち上げて、生産能力を上げていくが、今期、来期の設備投資、減価償却費、固定費、型費などコストに与えるインパクトを教えてください。また、車両の生産能力が一杯になっている印象がある。今年は55万台の生産計画になっているが、来年に60万台くらいを計画しても良いのか、生産できるのかも含めて教えてください。

A：基本的な考え方としては、減価償却費の中で設備投資を行うことを、ここ数年続けています。2年前のインプレッサのフルモデルチェンジから、新規の開発投資は前モデルから30%削減に取り組んでおり、その成果が出てきています。たとえば、今回の新型レガシィの設備投資や型費は、前モデルに比べれば30%以上の軽減ができています。今後もしばらくは2009年レベルの投資の中で質を高めていくと考えています。生産能力については、ご指摘の通り、下期の生産台数計画を2倍すると、矢島、SIAは、ほぼフルの能力に近い台数を生産することになり、今後どうするかを検討中です。パワートレインについては、先ほどご説明したとおり、能増していこうと考えています。車両については今ある能力のなかで、まずは操業でカバーできるところまでカバーしていきます。次に能増を図る際は、場所も含めて検討することを考えています。

Q：下期生産台数計画の2倍という数字は台数的にはかなり一杯と考えてよいか。

A：かつて60万台の生産を行っていた際には、軽自動車を含んでいました。矢島工場は年間40万台、SIAは10~12万台の生産能力があり、もう少しやろうと思えば出来るくらいですので、それらを足せば50~60万台くらいになり、当面は対応できると考えています。

Q：設備投資は償却の範囲内とのことだが、来年、新しいパワートレインが立ち上がっても、償却費や設備投資が増えることはないのか。

A：来年は増えることはないと考えています。

Q：在庫について、3月末にどのくらいの在庫水準を計画しているのか。また、中国も在庫不足とのことなので、中国を含めたグローバルでの在庫状況を教えてください。

A：9月末のアメリカの在庫は薄くなっています。ディーラー在庫で適正なのは、2.5~3月商くらいです。輸送中在庫は1月商くらいかかるので、3.5~4月商くらいは、アメリカの中になければいけないと考えています。今年度の小売台数計画207千台をベースに4.5月商で考えると、7万台くらいあってもおかしくはなく、非常にタイトになっています。年度末の3月に向けては、5万台くらいに持っていこうと考えています。その他地域の9月末在庫については、国によって様々ですが、全世界の現地在庫は2月商を切り、1.8月商になっています。今年の3月末は約2.8月商でしたので、非常に薄くなっています。これを今年度末に向けて、2.5月商レベルに引き上げていこうと考えており、生産がキーになってきます。

Q：現在の国内ディーラーの収益状況がどうなっているか教えてください。

A：国内の販売台数は落ちてきており、その中でいかに収益を上げていくかがポイントになります。明確な数字は出せませんが、国内ディーラーの収益は非常に改善しており、ディーラーを訪問すると、雰囲気は非常に明るく感じます。統括会社にした効果と新型レガシィが大きく、上期は9年ぶりに黒字になりました。かなり改善してきています。

Q：軽自動車をダイハツからのOEMに切り替えるにあたり、軽自動車の生産利益を考えると、

御社にとっては増益要因と見ている。同時に人員を登録車の生産に振り分けることで、構成は改善すると見ている。ただ、新しい車を作り出せるまでの時間的なギャップがあるので、軽自動車生産を撤退しながら、登録車の生産に振り向けるという時間軸の中で、来期はプラスの方向で効くのか、マイナスの方向で効くのか、教えて欲しい。

- A：軽自動車のリソースを、新しい車に振り分けて開発を成立させるには、それだけのタイムラグが生じます。すぐに効いてくることにはなりません。今の人員をどうするか、ポートフォリオを含めて見直しを進めています。これらがマイナスに効くことはありません。以前から申し上げている通り、軽自動車のOEMには何年かの時間をかけていくので、少しずつのシフトと理解していただきたいと思います。

以上