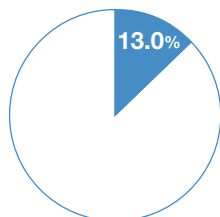
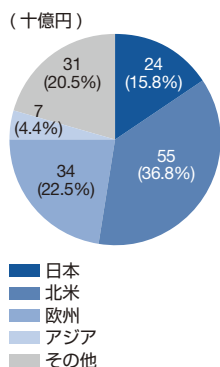


2009年度のマリン事業の売上高は、前年度比887億円(37.1%)減の1,501億円となり、全体の売上高の13.0%を占めました。また、営業利益は同304億円減の243億円の損失となりました。

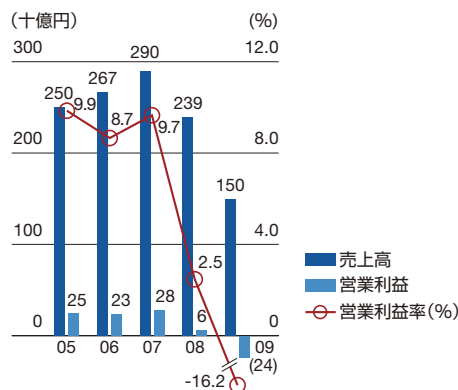
2009年度売上高比率



2009年度市場別売上高



業績



## 船外機事業 — 需要は回復基調で推移

2009年度の船外機総需要は、世界的な景気低迷により、新興国を含めたほとんどの地域で前年を下回る状況となり、全体では前年度比25.9%減の62.3万台で推移しました。こうした厳しい状況下で、当社は在庫水準の適正化を最優先に掲げ減産・出荷調整を図りました。その結果、主力の米国・欧州市場において在庫水準適正化を完了させました。しかしながら、景気低迷により販売が伸長しなかったことに加えて円高の影響もあり、2009年度の当社販売台数は前年度比28.1%減の24.0万台に、売上高も同36.5%減の822億円となりました。

2010年度は、世界的な市場回復には至らないものの、米国・欧州市場での在庫適正化やアジア(日本を除く)などその他の地域で底打ちが感じられつつあることにより、前年度を若干上回る需要を想定しています。こうした中、当社は需要を着実に取り込むため、ニューモデルとして

軽量で高性能な4ストローク中・大型モデルを積極的に投入し、各市場での拡販を進めます。市場に合致したマーケティング活動の継続により、ポジショニングの維持・向上を図り、2010年度の販売台数を前年度比7.1%増の25.7万台とする計画です。



350馬力の世界最高出力船外機「F350A」



1,050ccウォータービークル「VXクルーザー」

#### ウォータービークル事業 — 継続する厳しい市場環境

2009年度のウォータービークル(水上オートバイ)の総需要は、景気低迷により前年度比32.4%減の7.3万台になりました。当社もメインの米国市場での落ち込みが大きく響き、2009年度の販売台数は前年度比39.5%減の2.6万台に、売上高も同47.4%減の255億円となりました。

2010年度も引き続き厳しい状況が予想されるため、総需要は前年度比4.1%減の7.0万台となる見通しです。当社は、小型でリーズナブルな価格が好評な「VX」シリーズのクルーザーモデルを中心とした販売強化により、2010年度の販売台数を前年度比3.8%増の2.7万台とする計画です。

#### 国内舟艇事業 — 小型プレジャーボートの拡販

2009年度の日本国内のボート需要は、景気低迷によりプレジャーボート、和船、漁船ともに落ち込み、前年度比22.3%減の2,513隻になりました。こうした厳しい状況下、2009年度の当社では、プレジャーボートで小型廉価

モデルの販売が堅調に推移したものの、全体では需要の冷え込みが大きく影響し、販売隻数が前年度比20.0%減の690隻に、売上高も33.9%減の78億円になりました。

2010年度の需要は、プレジャーボート市場においては回復が見込まれていますが、和船、漁船ともに引き続き落ち込みが予想されることから、全体では前年度比1.6%減の2,473台となる見通しです。当社は、厳しいながらも需要拡大が見込まれるプレジャーボート市場に、新たに低価格小型モデルや中型モデルを投入することで、2010年度の販売隻数を前年度比3.9%増の717台とする計画です。



「EXULT(イグザルト)36 スポーツサルーン」クルーザー