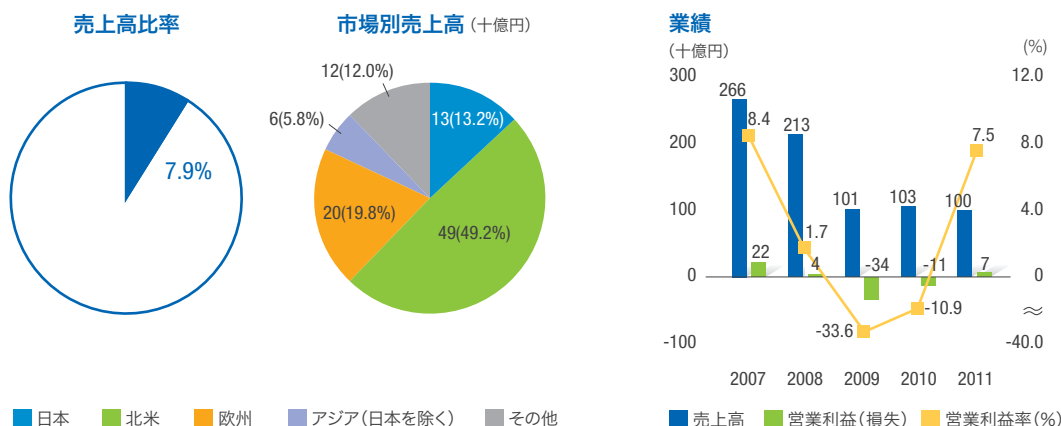


特機事業

2011年度の特機事業の売上高は、前年度比27億円(2.6%)減の1,003億円となり、売上高全体の7.9%を占めました。また、営業損益は製造物賠償責任引当金戻入れや発電機の復興需要などにより同187億円改善し、75億円の営業利益(前期は営業損失113億円)となりました。



ATV・SSV事業 市場の二極化が加速

2011年度のATV(四輪バギー)総需要は、主要市場の米国で経済の先行き不透明感から需要が低迷し、欧州でも経済危機により消費マインドが冷え込んだことから、前年度比0.7%減の51.9万台となりました。市場は、4WDを中心とするユーティリティ系と買い控えが続くスポーツ系の2極分化の傾向にあります。

スポーツカテゴリーを強みとする当社では減産を余儀なくされ、また、ニューモデル『Grizzly300』の立ち上がりの遅れもあり、2011年度の当社ATV出荷台数は前年度比6.9%減の7.5万台にとどまりました。一方、SSV(サイド・バイ・サイド・ビークル)については、ディーラーからの引き合いが強く、下期に増産を実施したことで、2011年度の当社SSV出荷台数は前年度比21.3%増の0.4万台となりました。以上により、2011年度の当社のATV・SSV事業の売上高は前年度比7.4%減の419億円となりました。

2012年度のATV総需要は、世界経済の悪化による需要の底を迎えると見込まれることから、前年度比2.6%減の50.5万台と想定しています。当社では、2012年度のATV出荷台数を前年度比6.3%減の7.1万台と見込んでいます。米国では『Grizzly550/700』をトップラインモデルとし、エリアマーケティング活動や、販路政策(PRO-YAMAHA政策)を引き続き継続していきます。また、2012年度の当社SSV出荷台数に関しては、前年度比62.5%増の0.6万台を見込んでいます。

Grizzly 700





Grizzly 700

スノーモビル事業 降雪不足により販売減少

2011年度のスノーモビルの総需要は、ロシア市場の伸長や北米の需要下げ止まりにより全体としては回復傾向にあり、前年度比12.0%増の13.9万台となりましたが、降雪の不安定化や世界的な景気減速から今後の需要減少が懸念されています。

当社でも業界初のパワーステアリングを訴求すべく雪上試乗会を積極開催しましたが、降雪不足や他社ニューモデルの投入により北米で販売が減少しました。その結果、2011年度の販売台数は前年度比1.6%減の2.1万台に、売上高は同4.3%減の151億円となりました。



FX Nytro RTX

ゴルフカー事業 為替影響により売上高減少

2011年度のゴルフカーの総需要は、震災の影響による国内需要減があったものの、新興国での需要増加により、前年度比5.8%増^{*}の16.4万台となりました。

当社では、北米を中心に積極的な拡販策を実施した結果、2011年度の販売台数は前年度比6.4%増の4.8万台となりました。しかしながら為替影響もあり、売上高は同4.7%減の181億円となりました。

※需要調査基準を変更したため、前年度実績は22.5万台から15.5万台となりました。



G30A

発電機・その他の特機製品 節電対策として需要を拡大

2011年度の発電機の総需要は、国内で計画停電が実施され、節電対策として見直されたことも影響して、期首想定を上回る前年度比5.0%増の1,006万台となりました。

当社でも復興・節電需要を受けて、発電機の出荷が拡大し、2011年度の販売台数は前年度比9.8%増の16.0万台に、売上高は9.6%増の251億円となりました。

新興国を中心に需要を拡大する発電機市場の対応として、当社では2011年度、中国江蘇省に年間20万台規模の生産能力を有する新工場を設立し、エンジン・発電機の一貫生産体制を確立しました。2012年度は、同工場の操業開始とともに、二輪車事業販売網を活用してインドネシア市場を開拓していきます。



EF1600iS