

ヤマハ発動機 IR説明会

ヤマハ発動機の魅力を2週にわたってお届け！

中期経営計画と、市場拡大する成長事業『SPV事業』



ヤマハ発動機株式会社

東証プライム:7272

2022年12月22日

本日の内容

- 1. 会社概要・事業活動**
2. 中期経営計画
3. SPV事業（スマートパワービークル）
4. 配当・株主優待
5. まとめ

会社概要



(2021年12月末現在)

社名	ヤマハ発動機株式会社
業種	輸送用機器
上場	東京証券取引所(証券コード:7272)
創立	1955年(昭和30年)7月1日
資本金	861億円
代表取締役社長	日高 祥博
従業員数	連結会社計:51,249人
本社	〒438-8501 静岡県磐田市新貝2500
関係会社	連結子会社132社(国内23社、海外109社)
単元	100株



代表取締役社長 日高 祥博



静岡県磐田市本社

【格付】

Moody's :Baa1

R&I : A

【ESG格付】

MSCI ESG RATINGS **AAA** :AAA (最高位)

CDP **A-**
DISCLOSURE INSIGHT ACTION

【ESGインデックス採用ほか】



FTSE4Good



FTSE Blossom Japan



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index



2021 CONSTITUENT MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数



Sompo Sustainability Index

S&P Japan 500 ESG

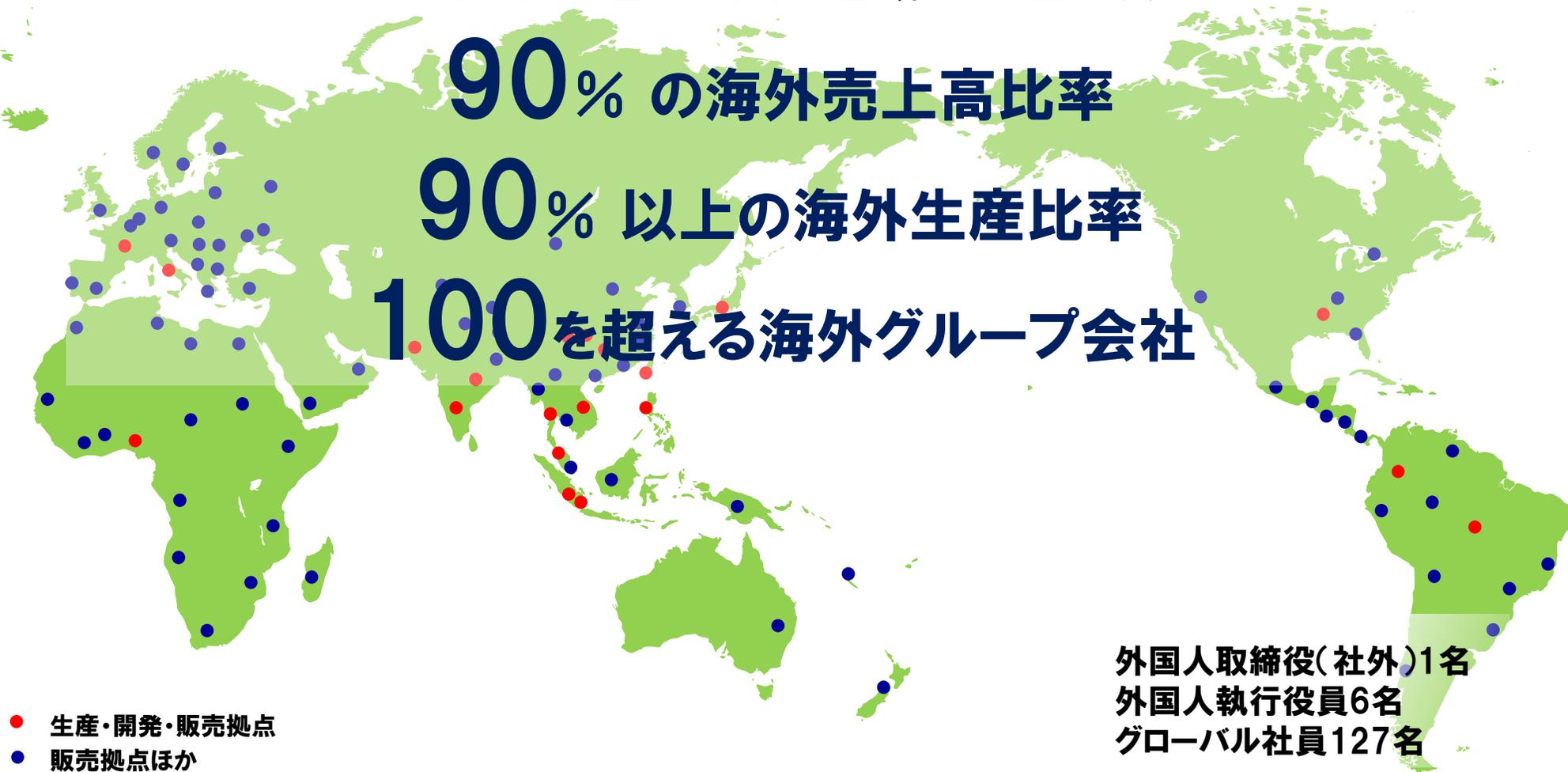


健康経営優良法人
Health and productivity



グローバルな事業展開

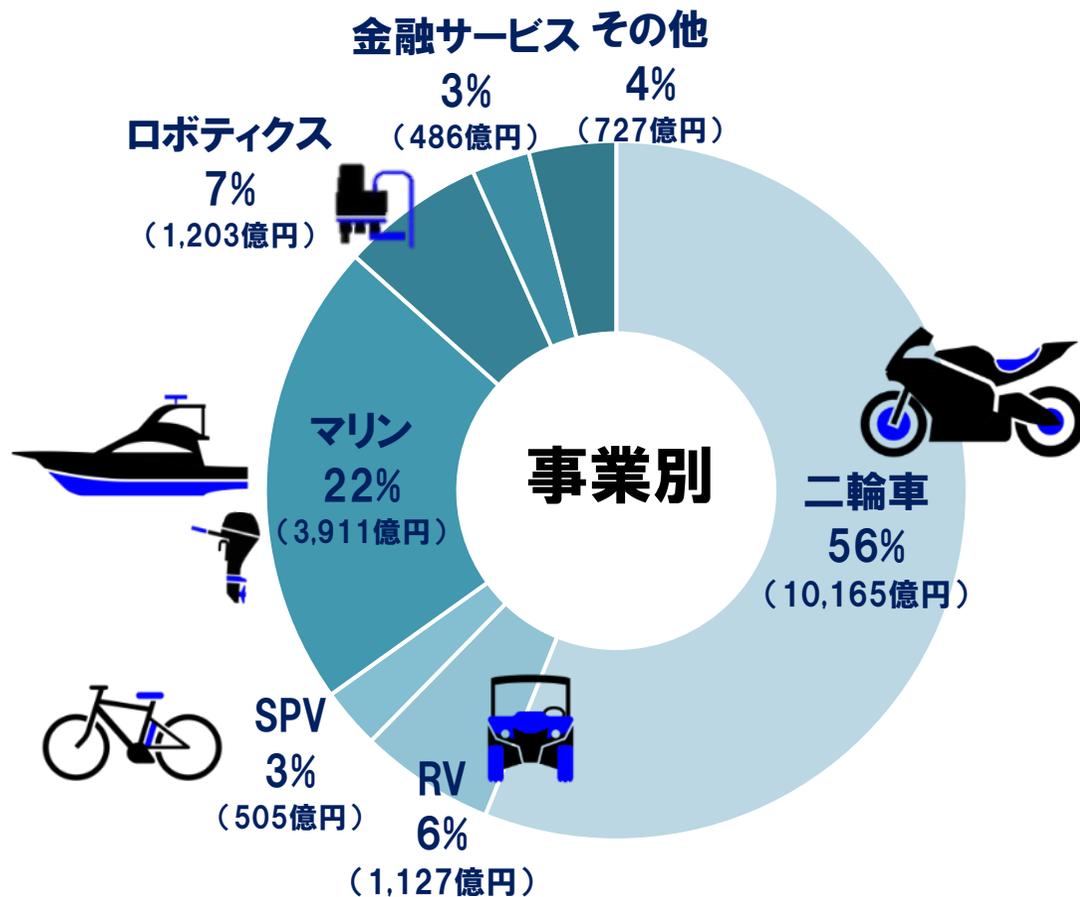
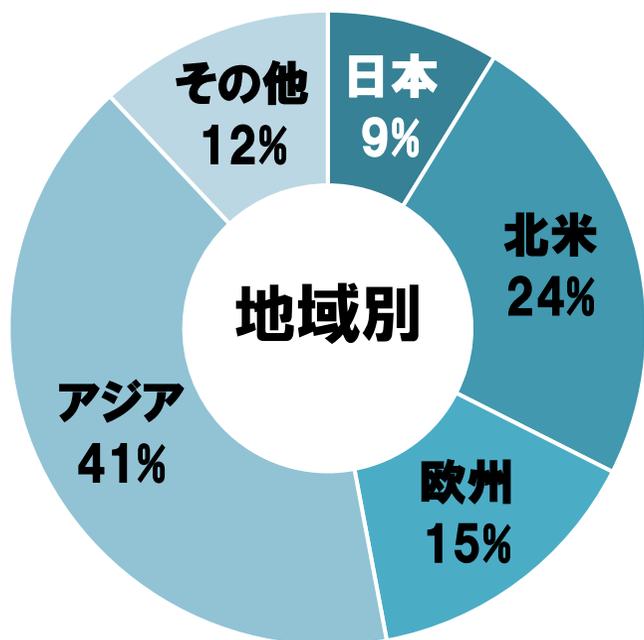
180を超える国と地域で生産・販売
90%の海外売上高比率
90%以上の海外生産比率
100を超える海外グループ会社



売上構成 (2021年12月期)

連結売上高 = 1兆8,125億円

※過去最高



高い信頼性から生まれたブランド力を強みに 営業利益率15%以上

船外機



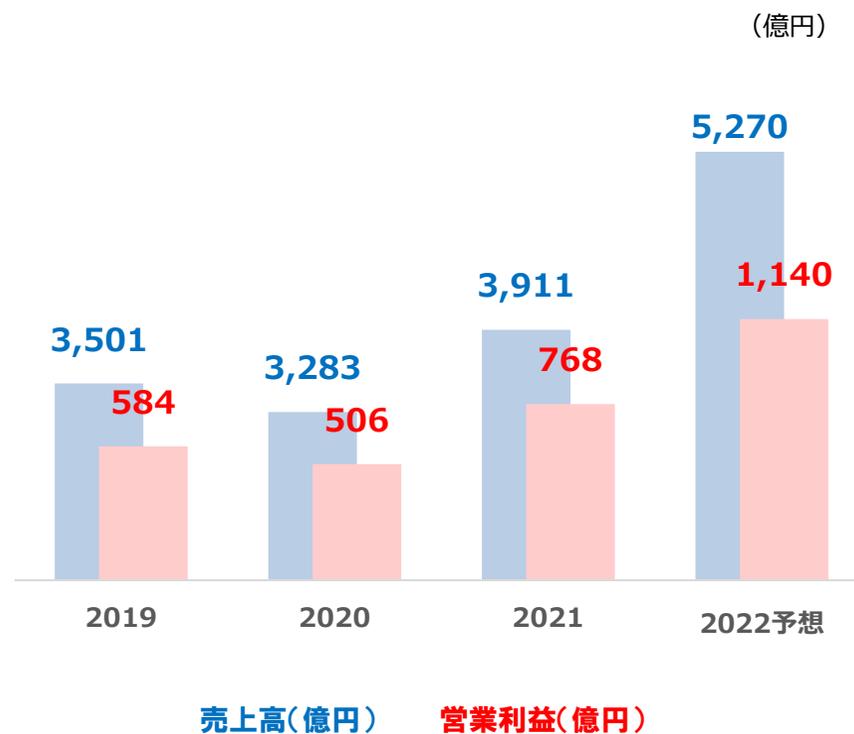
プレジャーボート



水上オートバイ



プール

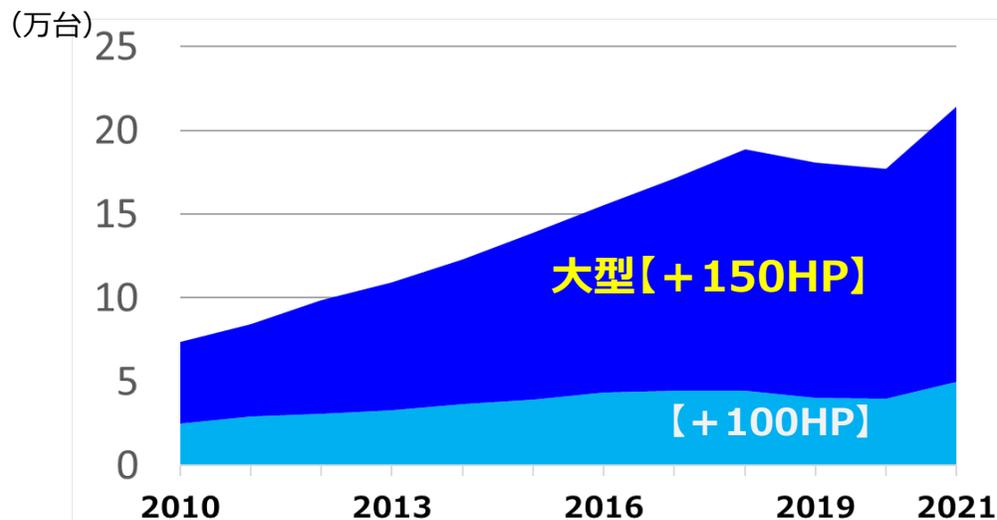


マリン事業 ～ 高収益体質と提供価値拡大～

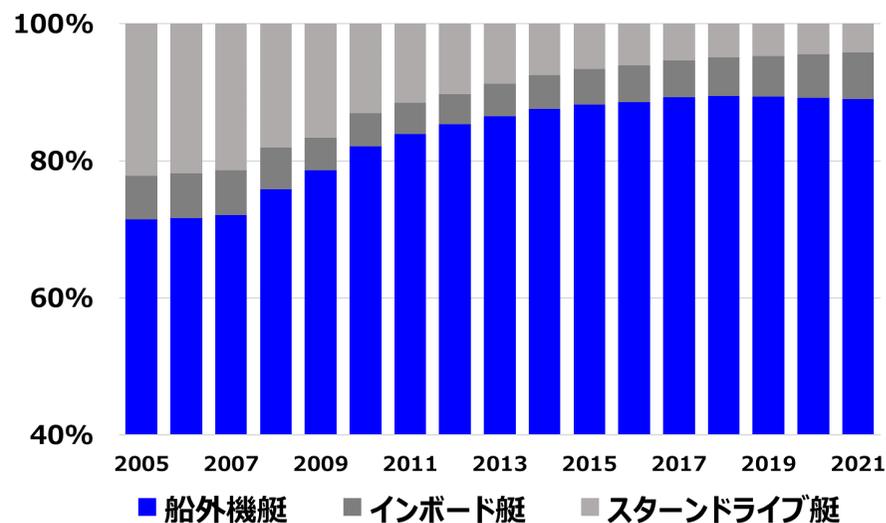
- 大型船外機の需要増加
 - ✓ 大型船外機の性能アップ
 - ✓ 多機掛け大型ボートの増加
- 他推進機→船外機への換装
 - ✓ 船内スペースの有効活用
 - ✓ 信頼性と取り扱いやすさ



■ 大型船外機総需要推移 (米欧)



■ 推進機別ボート販売比率推移 (北米のみ)



出典元：2021年 ICOMIA発行 ICOMIA Statistic Book

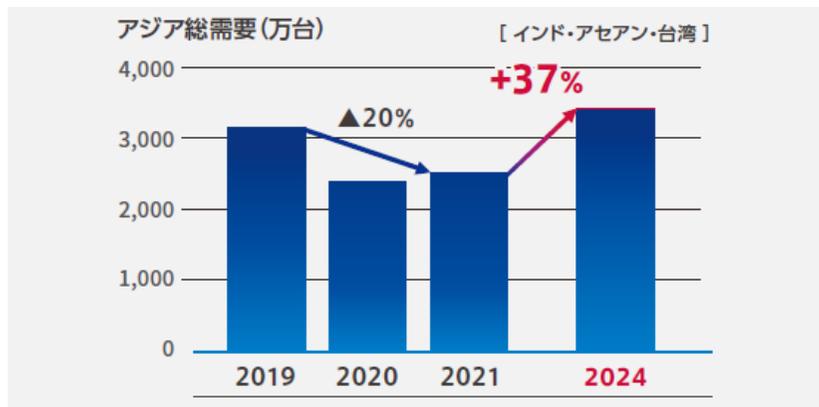
ランドモビリティ事業

二輪車事業は会社創立から基幹事業として展開 経営効率・商品競争力を高め、安定した収益体質へ



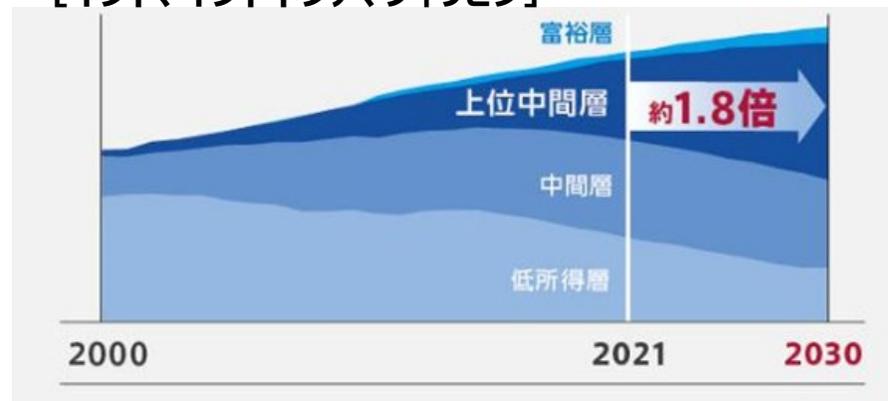
二輪車事業 ~ 新興国市場 プレミアム戦略推進~

ポストコロナの想定需要



上位中間層※がターゲット

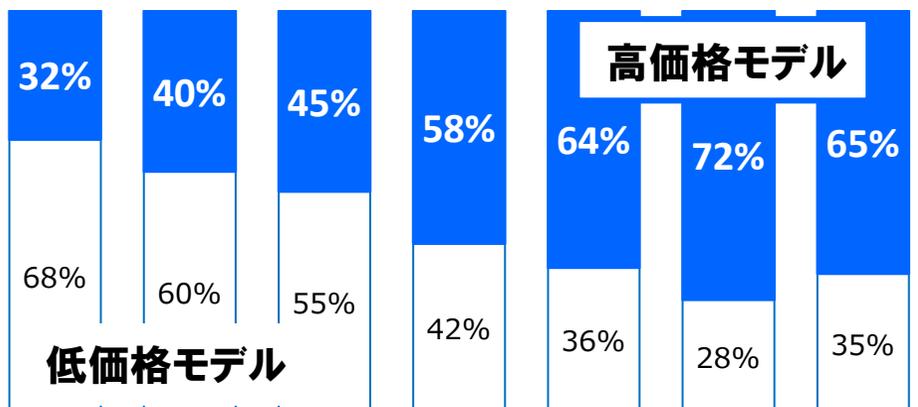
[インド、インドネシア、フィリピン]



※上位中間層 年間可処分所得 15k~30kドル@世帯

高価格モデルの販売比率増加

(例)インドネシア価格帯別販売台数推移



デジタルとリアルを融合したマーケティング・ブランドマーケティング



高い汎用性と柔軟性、トータルソリューション提供が強み デジタル革命の進展、自動化ニーズ加速で市場拡大

半導体後工程装置 (SEMI)



表面実装機 (SMT)



表面実装

2019年事業統合
→ヤマハロボティクスホールディングス (YRH)



産業用ロボット (FA)

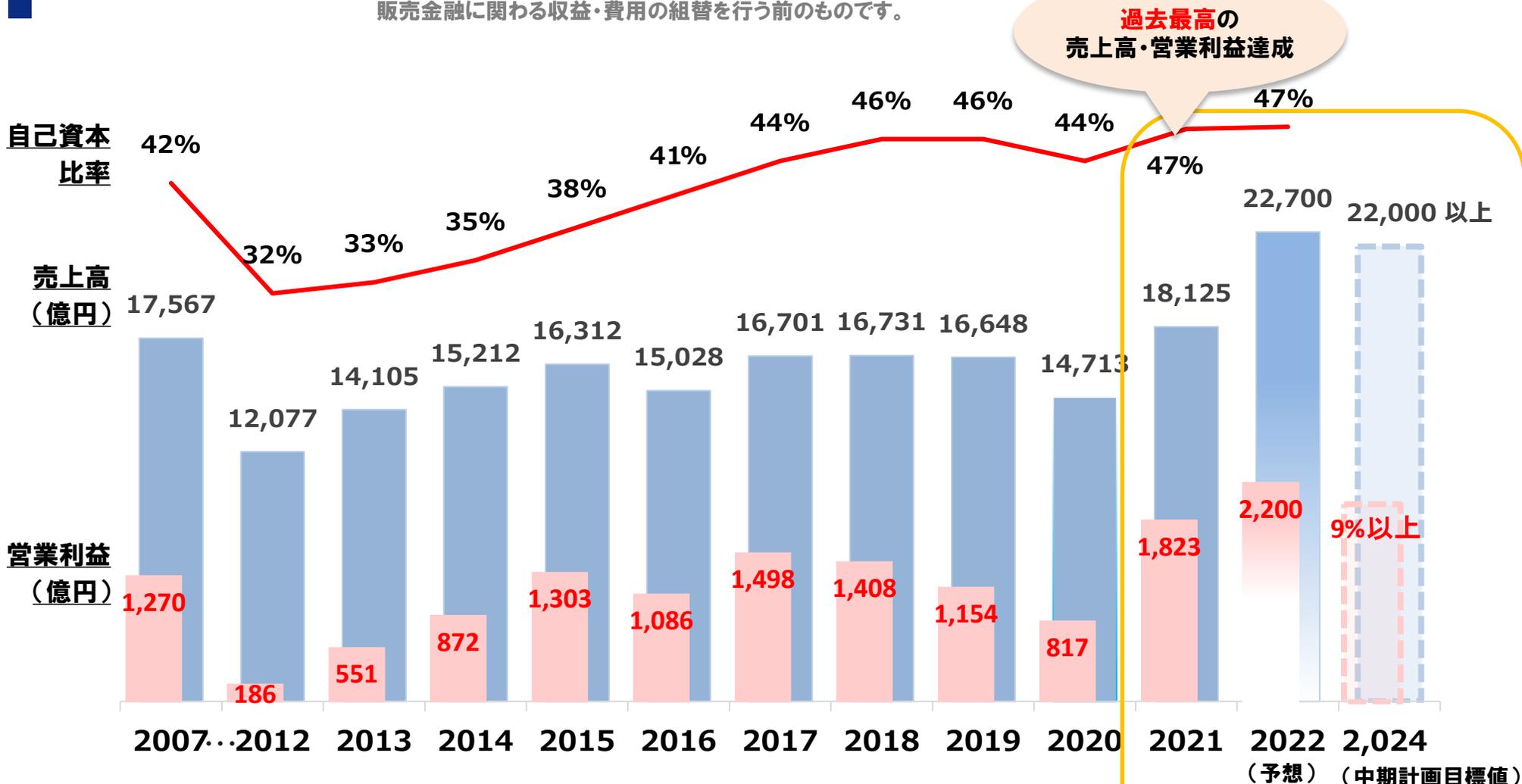


産業用無人ヘリコプター・ドローン



業績の推移

※表示されている2014年以前の数字は、販売金融に関わる収益・費用の組替を行う前のものです。



ROE(%)	14.2	2.5	12.7	16.2	12.6	12.3	17.6	14.6	11.1	7.5	19.8	-	15%水準
時価総額(億円)		3,313	5,506	8,527	9,583	8,989	12,904	7,540	7,696	7,352	9,542	-	-

本日の内容

1. 会社概要・事業活動
- 2. 中期経営計画**
3. SPV事業（スマートパワービークル）
4. 配当・株主優待
5. まとめ

中期経営計画 ～基本方針～

企業目的

感動創造企業

長期ビジョン

ART for Human Possibilities

人はもっと幸せになれる

新中期経営計画

2022～2024

「コア事業の稼ぐ力」を強め、

サステナブルな社会に貢献する

「新規・成長事業に投資」し、

「デジタルと共創の加速」で
成長性を高める

2019～2021

環境の変化
パンデミック

サステナビリティ
意識の高まり
カーボンニュートラル

変革の必要性
DXビジネスモデル

成長戦略

基盤強化

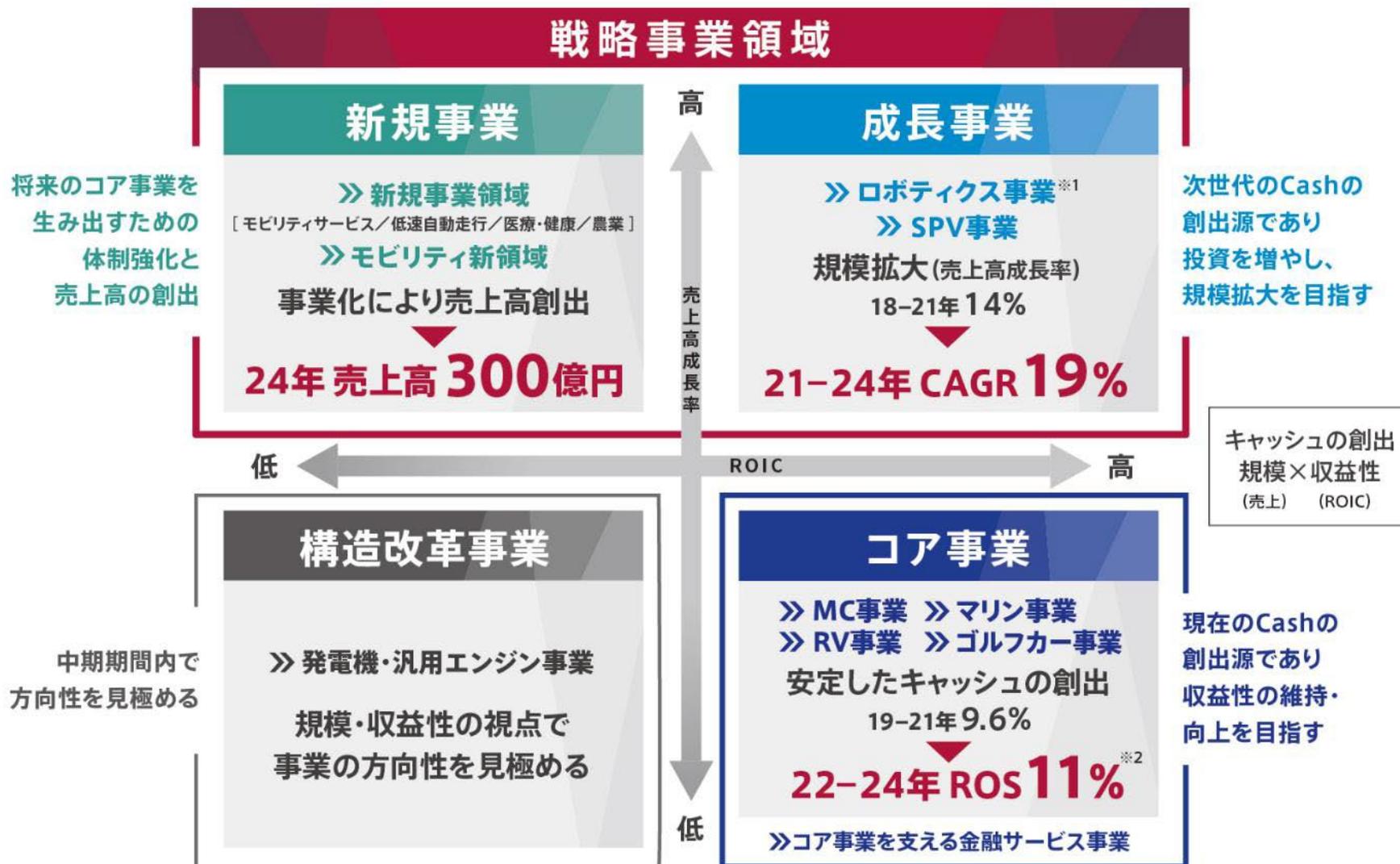
+

サステナビリティ

2025
～
2027

2028
～
2030

中期経営計画 戦略事業領域



※1: サーフェスマウンター、半導体製造装置、産業用ロボット、産業用無人ヘリコプターを含む

※2: ROSはコーポレート費用を含んでいない数値で算出

財務指標



キャッシュフロー



コア事業・戦略事業・基盤構築に4,800億円

※1: 2021年から2024年までの年平均売上高成長率 ※2: ROAは営業利益にて算出

サステナビリティに向けた取り組み

スコープ1・2

≫ 2024年CO₂排出量52%削減^{※1}

- ▶ 省エネ・再エネ設備の導入を2024年までに**10カ国以上**に展開
- ▶ CO₂フリー電力を2022年に国内事業所から採用

スコープ3

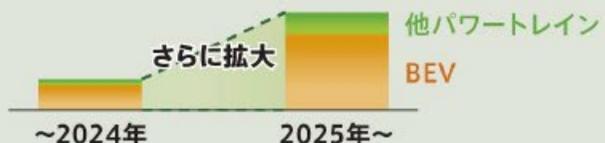
≫ プラットフォーム戦略によるEV化の加速

■プラットフォーム戦略

主要コンポーネントタイプの絞り込みにより
モノ創り効率を向上させ幅広い出力領域^{※2}に対応

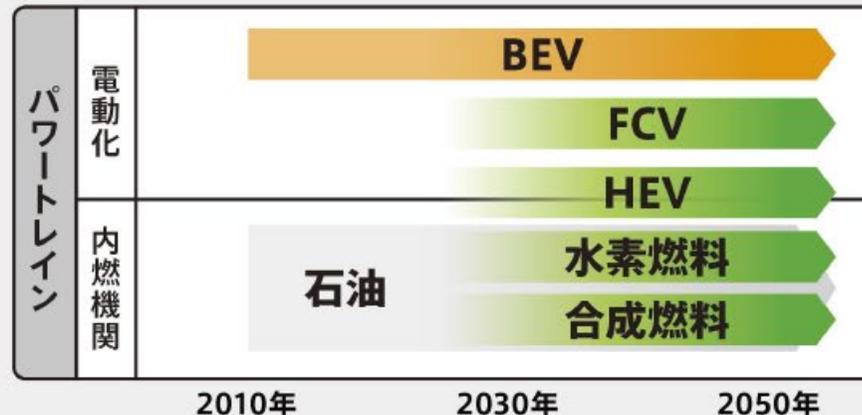
モーター × MCU^{※3} × バッテリー

2024年までにBEV10モデル以上に対応



≫ 多様なパワートレインに対応した開発の推進 (CN技術の研究・開発設備増強)

■エネルギー源の多様化に対応



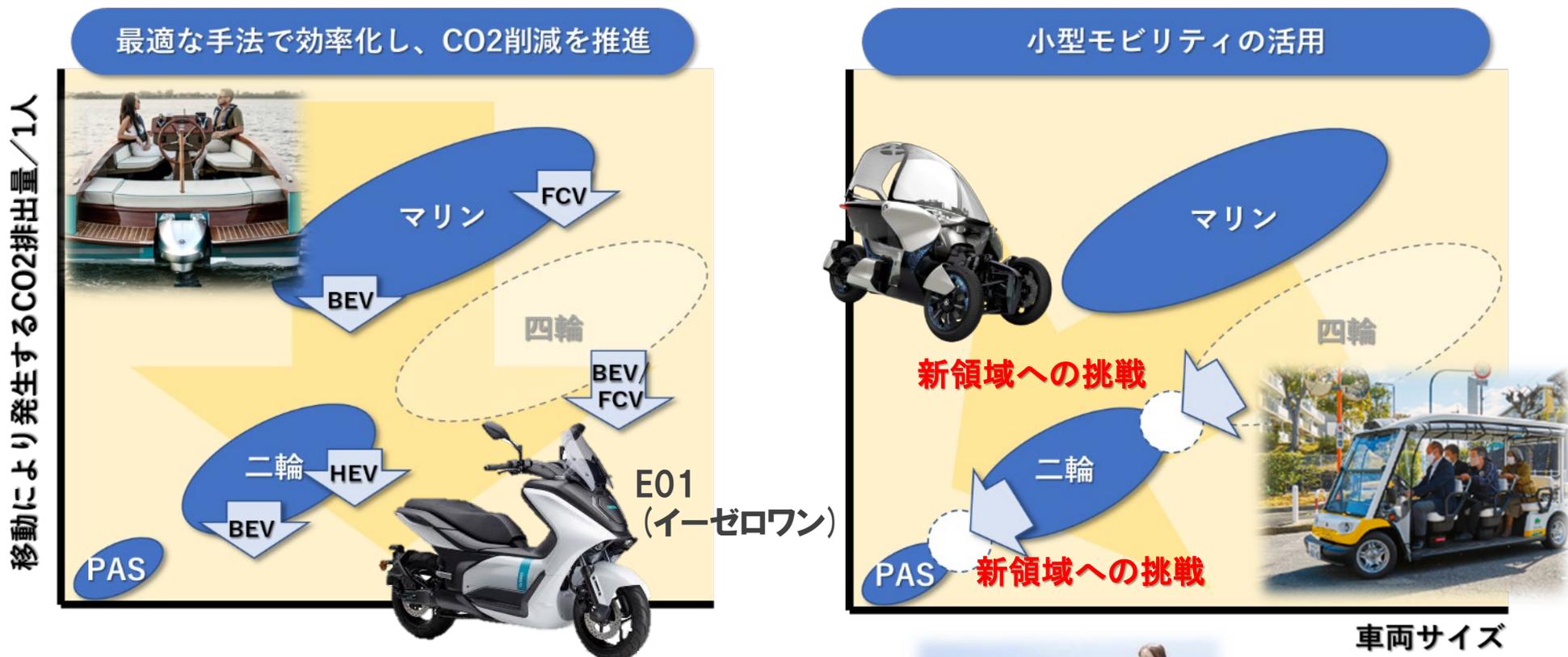
≫ シリコンバレーに100億円規模の環境ファンドを設立し、サステナビリティに寄与する技術、ビジネスモデルを探索

≫ 調達部品について、調達先と協業しCO₂排出量定量化、カーボンニュートラルへの施策を推進する

※1: 2010年比 ※2: 定格2.5kw~35kw, および350kw超 ※3: モーターコントロールユニット

ヤマハ発動機らしいカーボンニュートラル戦略

基本方針： 移動に伴う1人あたりのCO2排出量のさらなる低減を目指す



40年以上前から電動商品を開発・販売

ゴルフカー(1979年)電動アシスト自転車(1993年)

電動車いす(1995年)電動スクーター(2002年)産業用ドローン(2018年)



本日の内容

1. 会社概要・事業活動
2. 中期経営計画
3. **SPV事業（スマートパワービークル）**
 1. **事業概要**
 2. 事業戦略
 3. 中期戦略
4. 配当・株主優待
5. まとめ

SPV事業

ドライブユニットを核としてOEM/完成車事業の拡大を両立させ、人間感覚を最優先した車両を通してモビリティに変革をもたらす

(億円)

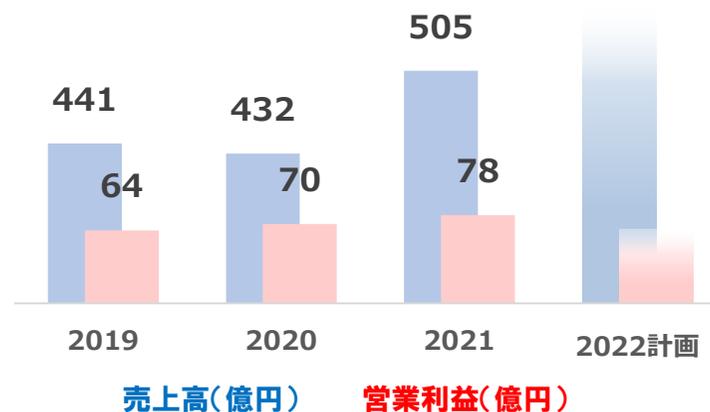
電動アシスト自転車



e-Kit



電動車いす



PW-X3



SPV事業のブランドスローガンと提供価値

“being with YOU” : ユーザー=主役の後ろ/脇に控える陰の立役者たる。

市場要望: 電動アシスト自転車/車椅子



見た目はノーマルな
自転車/車椅子であれば
あるほど良い。

↓
電動アシストシステムは
小型で軽量であれば
あるほど良い。

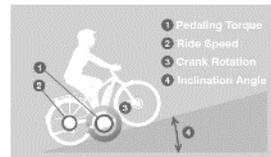


ステルス性 & 静粛性

ヤマハの評判



直感的な操作性と自然な乗り心地



自然なアシスト & 信頼性

核は駆動ユニット

ヤマハブランドCBU

ヤマハブランドCBU



ヤマハ製品群の中で
SPVがユニークな点
=
人間の力で動かし
+
電動力でアシストする



OEMブランド用e-Kit

OEMブランド用e-Kit
ヤマハブランドe-Kit

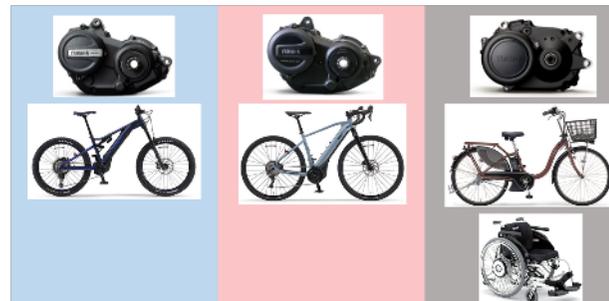
製品応用例

あなたの可能性を広げる

Performance
もっとチャレンジ

Lifestyle
もっと気軽に、遠くへ

Move
もっと速く、楽に



Reliability

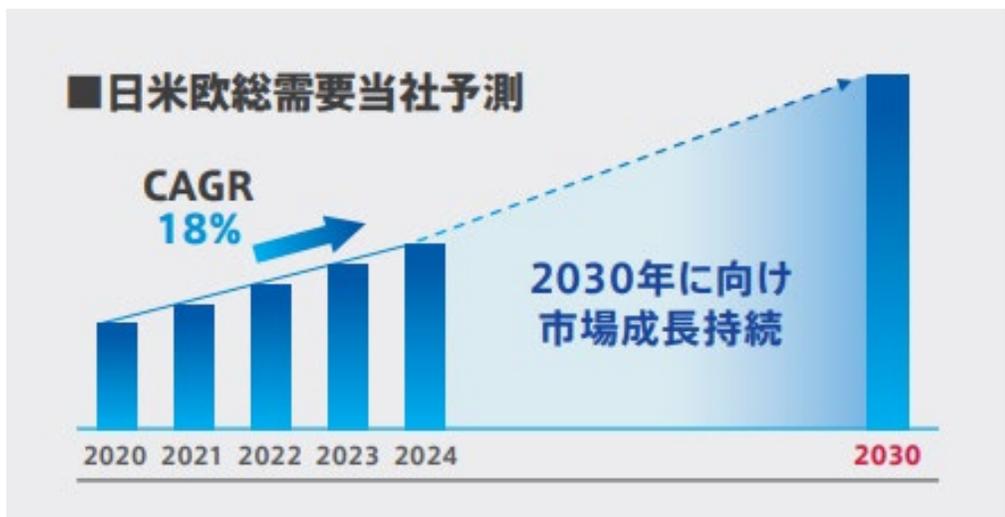
マーケティングコミュニケーション

市場環境

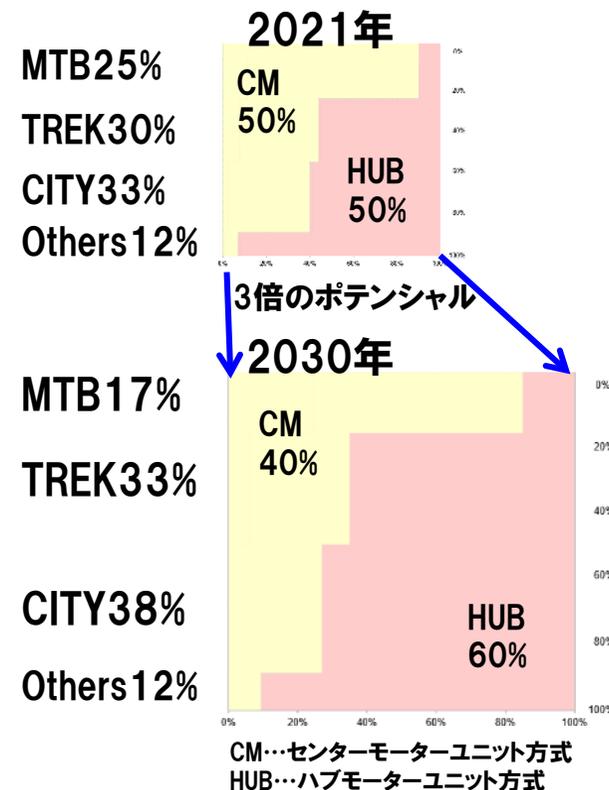
地域/カテゴリー別の市場規模・成長性

需要が顕在化し順調に成長を続ける日米欧の電動アシスト自転車市場。それぞれ日常の足、趣味領域、そしてクルマに代わる都会・郊外の移動手段として、特にインフラ（自転車道）の整備、グリーン・ディール政策の一環であるクルマの都心乗入れ制限などが、更に需要を後押しすると推測。

2022年2月新中期経営計画より



欧州市場構造の変化 - 当社推計

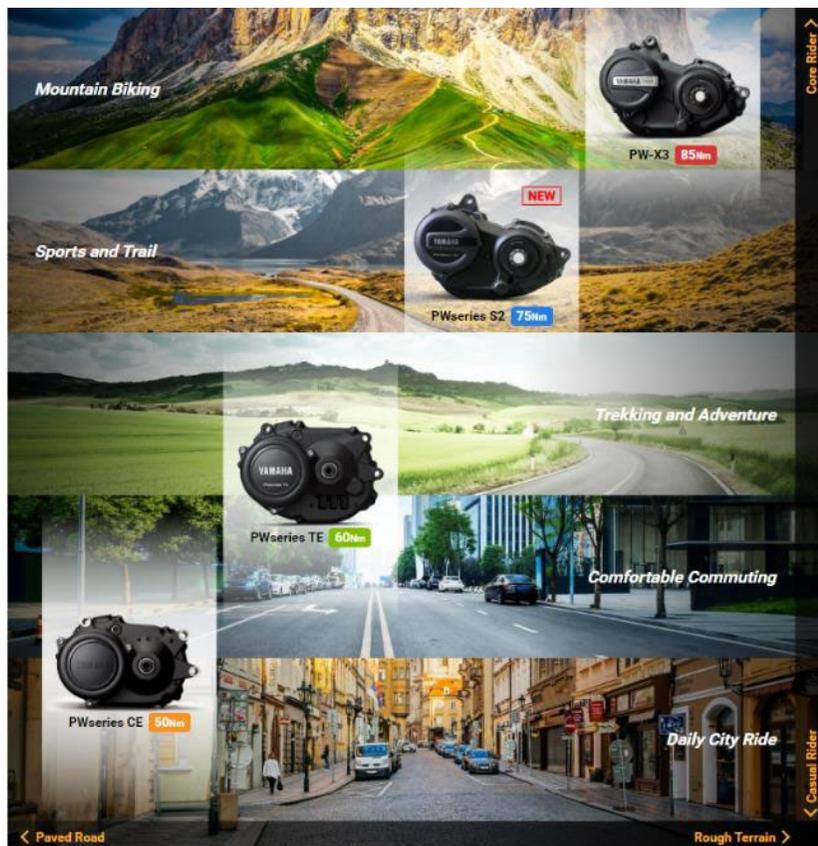


製品ラインナップ - 電動アシスト自転車

当社ラインナップの一例

電動アシスト自転車ドライブユニット (B2Bビジネス向け)

電動アシスト自転車 (B2Cビジネス向け)



PAKドライブユニット 100Nm

国内専用

“YPJ”シリーズ



60万円台



40万円台



30万円台



国内専用
“PAS”シリーズ



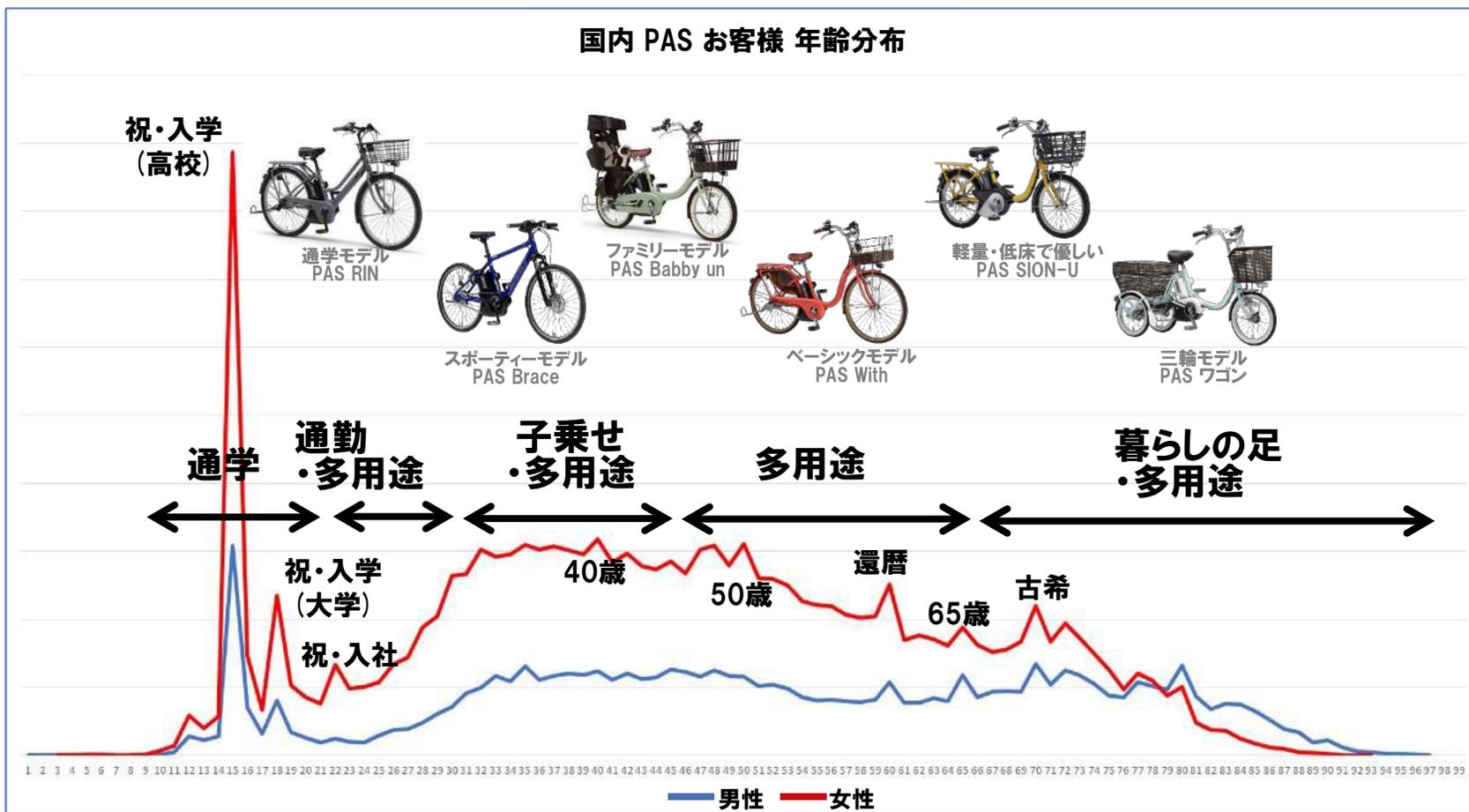
10万円台

製品ラインナップ - 電動アシスト自転車

ユーザー世代

👉 学生からご年配の方まで

SPV製品を入口に、多彩なヤマハ製品を体験戴き、またSPV製品に。
シームレスな提案が可能。



製品ラインナップ - 電動車いす

当社ラインナップの一例

電動車いすドライブユニット (B2Bビジネス向け)

電動車いす (B2C/B2Bビジネス向け)

■ジョイスティック(電動)タイプ: 国内はこちらが主流

JW=Joy Wheel



■アシストタイプ: 海外はこちらが主流



本日の内容

1. 会社概要・事業活動
2. 中期経営計画
3. **SPV事業（スマートパワービークル）**
 1. 事業概要
 2. **事業戦略**
 3. 中期戦略
4. 配当・株主優待
5. まとめ

当社の戦略

商品戦略 - 正常進化

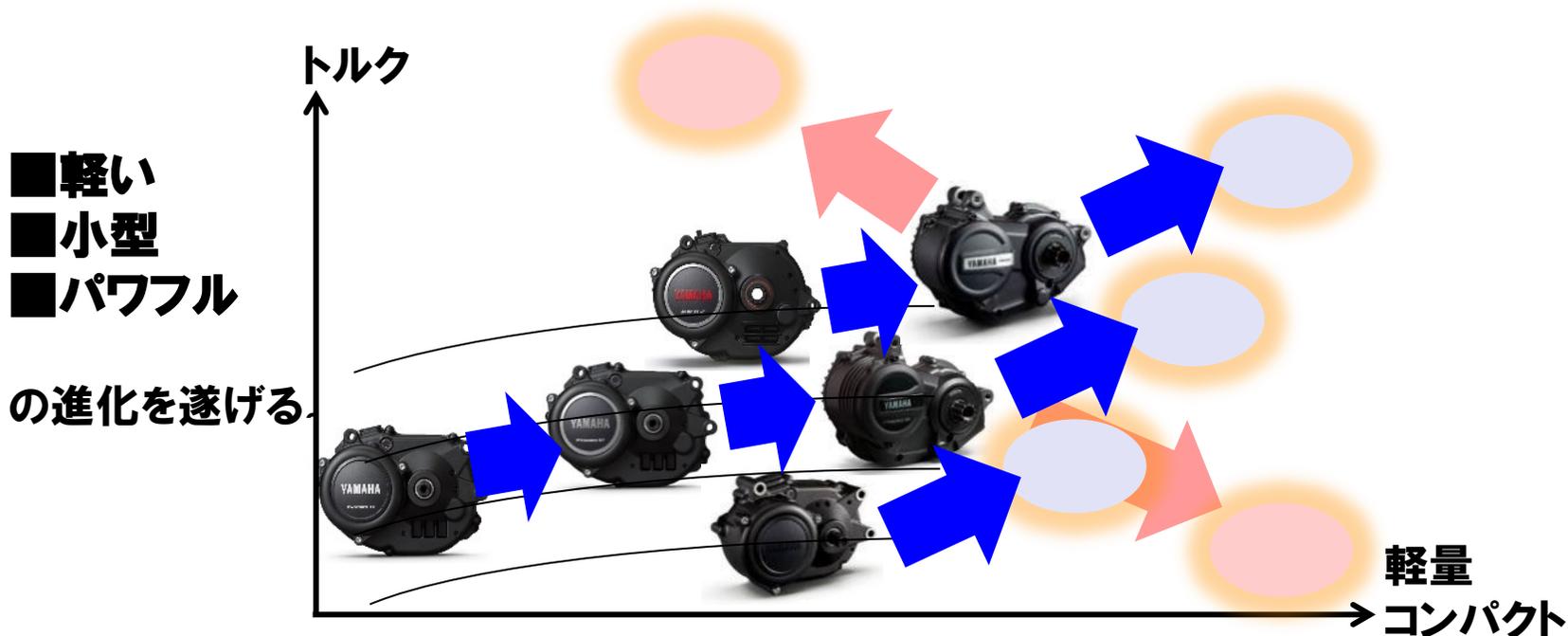
👉 30年間に培った、性能・機能・品質・信頼性をベースに

ヤマハの電動アシスト製品が他社比で優れる、と評される、

■『直感的な操作性と自然な乗り心地』

■『高い信頼性』

を礎に、需要トレンド:『ステルス性』と『静粛性』を追求し、



加えて、各々に求められる『差別化』の追求に、『カスタム』で応えて行く。

当社の戦略

クロスファンクション - 新たな用途開発

👉 『作業の効率化・省力化』に貢献

電動アシスト自転車・電動車いすとしての正常進化を目指すと同時に、
小型e-モビリティならではの「汎用性」による新たな用途*開発にも取り組む。
 *当初の、従来の枠に止まらない、活躍シーン



X



生産現場で

国際ロボット展示展参考出品



=

人手を補い(アシスト)『作業の効率化・省力化に貢献』



X



消防現場で

=

PASドライブユニットを利用した
 現場の効率化・省力化で活躍する
 ホースレイヤー
 (ヤマハモーターエンジニアリング製)

本日の内容

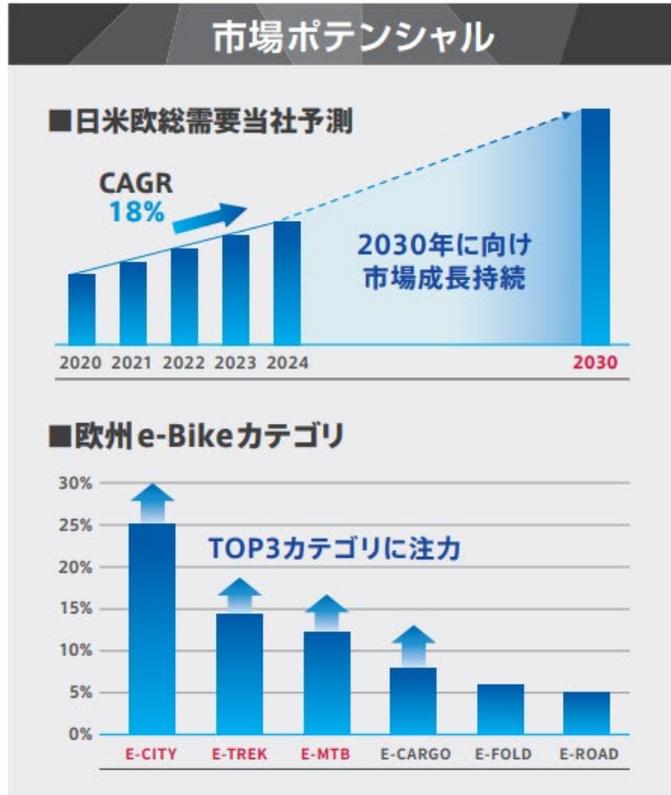
1. 会社概要・事業活動
2. 中期経営計画
3. **SPV事業（スマートパワービークル）**
 1. 事業概要
 2. 事業戦略
 3. **中期戦略**
4. 配当・株主優待
5. まとめ

PAS・JWともに完成車とOEM (ドライブユニットなど) で供給。
OEMと自社、各ブランドの個別ニーズに寄添う。

戦略事業領域：SPV事業 (成長事業)



市場拡大×(e-Kit カスタマイズ+Newモデル) → 規模拡大・売上高倍増



※1: e-Bike Systems (ドライブユニットおよび周辺コンポーネント)
NOTE: 欧州e-Bikeカテゴリは SHIMANO State of the Nation Report 2021 より作成

中期戦略

完成車の海外展開

👉 YAMAHA SWITCH ON (欧州の場合)

電動アシスト自転車の最大市場であり、e-モビリティへのシフト機運が最も高い欧州に、自社ブランドの電動アシスト自転車完成車を投入予定。

今後も、需要ある地域には、OEM (e-Kit) と自社ブランド (完成車) いずれか、または双方で、お客様の期待・社会ニーズに応じて行く。



本日の内容

1. 会社概要・事業活動
2. 中期経営計画
3. SPV事業（スマートパワービークル）
4. 配当・株主優待
5. まとめ

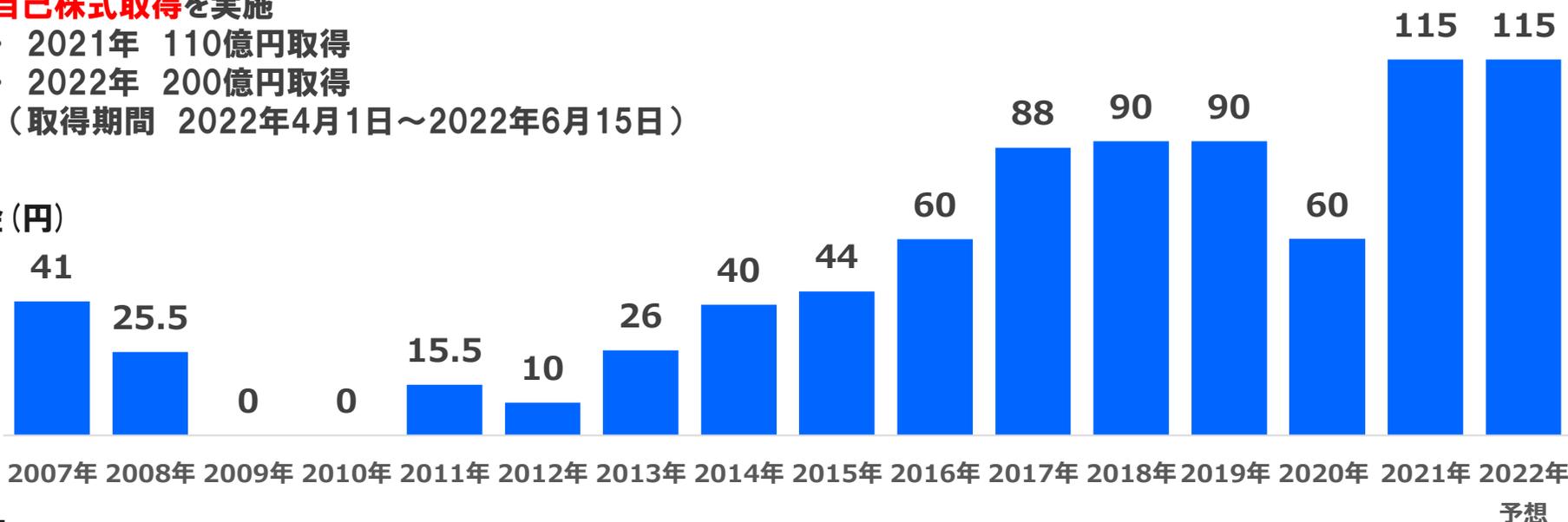
株主様への還元

1. 業績の見通しや将来の成長に向けた投資を勘案しつつ、安定的かつ継続的な配当
2. C/Fの規模に応じて機動的な株主還元も実施。
自社株買いも含め総還元性向40%(2022-2024年累計)を目安とする

自己株式取得を実施

- ・ 2021年 110億円取得
- ・ 2022年 200億円取得
 (取得期間 2022年4月1日~2022年6月15日)

配当金 (円)



配当性向

年	配当性向 (%)	EPS (円)
2007年	16.52	6.47
2008年	394.3	△755.9
2009年	-	55.50
2010年	-	77.23
2011年	20.1	21.45
2012年	46.6	126.20
2013年	20.6	126.2
2014年	20.4	196.06
2015年	25.6	171.89
2016年	33.2	180.84
2017年	30.2	290.93
2018年	33.7	267.35
2019年	41.5	216.83
2020年	39.5	151.89
2021年	25.8	445.67
2022年	27.0	425.15

株主優待

1,000 P



2,000 P



3,000 P



4,000 P



体験型商品



本社・グループ会社所在地の名産品 体験型の商品をご用意！

株主優待対象者様

12月31日時点の株主名簿に記載又は記録された
1単元(100株)以上の株式を保有の株主様

優待内容

保有株式数・保有期間によりポイントを進呈し、
ポイント数に応じて、優待品の中から好きな商品
をお選びいただけます。

株主優待ポイント

保有株数 / 期間	3年未満	3年以上
100株以上500株未満	1,000	2,000
500株以上1,000株未満	2,000	3,000
1,000株以上	3,000	4,000

本日の内容

1. 会社概要・事業活動
2. 中期経営計画
3. SPV事業の市場、事業戦略
4. 配当・株主優待
5. **まとめ**

まとめ

1. ヤマハ発動機は、幅広い商品を世界中で展開し、
過去最高の売上高・営業利益更新の見通し
2. SPV事業では、移動様式の変化・環境意識の高まりで
需要が伸長。市場成長以上の規模拡大を狙う。
3. 業績の見通しや将来の成長に向けた投資を勧案しつつ、
安定的かつ継続的な配当を実施



ヤマハ発動機株式会社
(東証プライム 7272)

メール配信サービス、IRサイトのご案内

投資家向けサイト

決算報告や財務データ、IRカレンダーをはじめ、統合報告書などみなさまに役立つ情報を掲載しています。

<https://global.yamaha-motor.com/jp/ir/>



IRメール配信サービス

当社IRに関する情報について、ご登録いただいたメールアドレス宛にお知らせします。

<https://global.yamaha-motor.com/jp/ir/mail/>



2022年経営業績（年間予想）

2022年業績：売上高 2兆2,700億円 / 営業利益 2,200億円に上方修正

（億円）	2019年 実績	2021年 実績	2022年 前回予想	2022年 今回予想	前年比
売上高	16,648	18,125	22,000	22,700	125%
営業利益	1,154	1,823	2,000	2,200	121%
営業利益率	6.9%	10.1%	9.1%	9.7%	-0.4pts.
経常利益	1,195	1,894	2,100	2,330	123%
当期純利益	757	1,556	1,450	1,630	105%
（\$・€）	109・122	110・130	127・134	132・137	
（\$/IDR・BR\$）	14,087 3.9	14,236 5.4	14,700 5.2	14,784 5.2	

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

2023年見通し

⊕ 原材料費・海上運賃の高騰は一服 ⊖ 長引く半導体等部品調達課題、グローバル景気後退懸念

株価の推移 2007－2022年

12月22日時点： 株価(終値)3,050円/ 配当利回り 3.8%/ PER 6.38倍



ヤマハ発動機のあゆみ

1887年、山葉寅楠が浜松でオルガン修理

1897年、**日本楽器製造** 誕生
(現在のヤマハ株式会社)



ヤマハ 株式会社



1955年、**二輪車部門**を分離・独立
(ヤマハ発動機の始まり)



ヤマハ発動機 株式会社



株主様との関係をさらに強化し、

当社のことをより深く知っていただくためのファンクラブ



■会員特典

・イベントへのご招待

ボート体験クルーズや二輪車/船外機工場の見学会、
経営層との意見交換会、
製品の共創型クリエイティブイベントなど

・会員限定メールマガジンの購読

・会員限定のグッズ販売など



2019年4月「Sea-Style」説明会
&東京ベイクルージング

■クラブ会員数

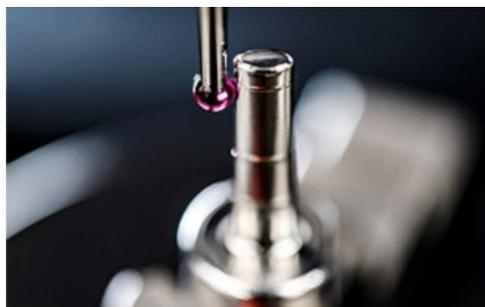
約9,000名

※2022年7月30日現在

■主な入会条件

毎年6月末・12月末時点で、

ヤマハ発動機の株式を100株以上保有していること



2021年10月1日
ブルーボトルコーヒーの風味を支える「緑の
下の力持ち」

メールマガジン



SR400ロゴ刻印 ロックグラス