

2015年12月期本決算 アナリスト向け説明会 質疑応答録

【全体】

第3四半期で上方修正した営業利益計画1,250億円に届かなかった要因について伺いたい。

11月6日の第3四半期決算では、営業利益を1,250億円と予想したが、実際の着地は1,204億円。具体的な金額は開示できないが、二輪車事業で11月・12月にクレームの引当をしたことと、マリン事業において、未実現利益の影響が多く出たことの二点が、主な未達要因。未実現利益というのは、具体的には、米国のマリン事業で、出荷が好調であった為、在庫を積み増した。その分の影響が出ている。

中期経営計画における営業利益目標1,800億円への道筋について、2018年へ向けてどう向かっていくのか。

中期経営計画では、「先進国市場はなだらかに改善が続いていく。新興国市場は、特にインドネシア、インド、ベトナムの3カ国は非常に高いポテンシャルがあり、それを最大限活用すれば目標を実現出来る。」と説明した。2つの市場の特性を上手く活かして、2018年の営業利益目標1,800億円に近づけていく。

今回配当を大きく引き上げ、2016年の年間配当予想は70円とのこと。マクロ環境が不透明な中、多少業績がぶれたとしてもこの70円は維持するのか。それとも、機械的に配当性向30%を配当するという方針か。

営業利益1,200億円・当期純利益800億円の前段で、配当性向30%に則り70円とさせていただいた。実績に応じてということになるが、もう少し70円以上配当できるように努力したいと思う。ただ、基本的には配当性向30%という配当方針に応じてお支払いしていく予定。

【二輪車事業・マリン事業 : 北米】

米国市場において、特に二輪車とマリンで慎重に捉えているようだが、今後の見通しを教えてください。

[二輪車]二輪車市場は2015年とほぼ横ばいという見通しで販売計画を組んでいる。当社は高効率型経営を目指し、特に米国を皮切りに、在庫圧縮を強化していく方針。過去13万台くらいの流通在庫を持っていたが、それを6万台レベルまで落とした。その中には、かなり旧型のモデルが含まれていた。また過去は、旧型になったものを、リペイトをつけて売っていくのが米国の形態であったが、このビジネスモデルを、2014年より見直してきた。旧型のモデルは積極的に処分し、今後持たない方向で改善していく。米国の二輪車の在庫は改善が出来つつある段階にある。卸は絞ったが、年初の米國小売は、ほぼ昨年並みのスタートであった。

[マリン]マリンについては市場が変化している。特に、ボートの大型化に伴い、エンジンも大型化しているという状況。また、エンジンもより長い航続距離、より高速のものへと需要が変化し、高馬力化が進んでいる。そのため、当社の大型モデルは増加する見通し。各地方のボートショーにおける受注状況を見てもネガティブな印象は受け取れない。

【特機事業】

ROVに関して、2015年と2016年の販売台数を教えてください。特に、スポーツカテゴリーについてコメントいただきたい。

ROVの販売は、2015年は約21,700台の実績で、2016年は約33,000台を計画しており、約11,000台強伸ばしたい。スポーツカテゴリーは計画通りの販売ができた。他方、小売は数字として出てくるのはこれからだが、非常に好調であることは間違いない。

ROV に関して、2015 年・2016 年の市場全体について伺いたい。カテゴリー別に環境が変わってきており、悪化・減少しているセグメントもあるように聞いたことがあるが、それぞれのカテゴリーの状況はどうなっているのか。また、その中で御社の出荷台数見込み（特にスポーツ）を教えてください。

ROV だけを取り上げた場合、北米の総需要台数は伸長している。ただご指摘のように、セグメントを3つ（マルチパーパス・スポーツ・レクリエーション）と分けていくと、スポーツとレクリエーションは大きく伸びるが、マルチパーパスは少し停滞する、と予想されている。その中で当社は、スポーツとレクリエーションにより注力していくことで、台数を伸ばしたいと考えている。

説明からは、今年はスポーツをもう1車種追加するよう見えるが、次に出すモデルは、どのようなコンセプトなのか。マーケット全体も唯一好調なセグメントであり、競争も厳しくなっていくと思うが、今後のモデルはどのように差別化を図るのか、教えてください。

商品については、あまり具体的なコメントはできないが、当社の持ついろいろな技術を搭載したモデルを出したい。また中期的には、スポーツだけでなく、レクリエーションカテゴリーもさらに差別化をしていく。そうして全体的なラインナップを充実させていきたい。

以上