

【中期経営計画】

今期営業利益率を8.3%から9.0%に上げるドライバー、また前提となる需要や為替について教えていただきたい。

8.3%から9.0%に近づけるためのドライバーはふたつある。ひとつ目はRV事業の改善と先進国二輪車事業の利益幅。RV事業は今年中にROVの在庫調整が終わり、先進国二輪車事業も構造改革を進めプラスに転じていけるだろう。もうひとつはアセアン並びにその他の新興国二輪車事業において収益性の改善が今後も進むということ。前提については、下期の為替（ドル110円、ユーロ115円）が継続し、市場の状況も上期と同様の傾向が続くと考えている。

【先進国二輪車事業】

先進国二輪車事業では第1四半期に出荷遅れがあり、第2四半期はその出荷を進めることで利益が出たとのこと。そのことについてご説明いただきたい。

第1四半期では欧州を中心に出荷遅れがあった。主にTMAXなどが対象モデル。それは6月の時点でほぼ解消しており、事業活動は問題なく進んでいる。

【新興国二輪車事業】

新興国二輪車事業の業績をドライブしているのは、ベトナム・フィリピン・タイと認識している。来年一段の成長を期待できそうか教えていただきたい。

アセアン向けにプラットフォームを利用したバリエーションモデルを順次展開しており、来年もアセアン向けにニューモデルをいくつか準備している。政治的リスクなど需要に特別なインパクトを与えるものがなければ、現在のトレンド・モメンタムを維持していけると考えている。

新興国二輪車事業でリスクのある市場はどこか。収益性改善は順調に進められると思うが、これからの規制強化にどう対処していくのか。

例えば、大規模市場のインドで見ると、今年だけでも、高額紙幣の廃止、排ガス規制の突然の変更、付加価値税の統一という大きな変化があった。さらに2020年のBS6（EU5相当）の導入により、キャブレターからF.I.への変更などでコストが上がる。しかし我々はアセアンでの開発経験を活かして対応できると考える。チャレンジングで楽しい市場でもある。

ブラジルにおける二輪車事業の営業利益の考え方について教えていただきたい。

元々ブラジル市場ではスクーターが売れないとされてきたが、アセアンでヒットしているN MAXやSOUL GTといったプラットフォームモデルのスクーターが売れており、出荷台数は対前年プラスを維持している。さらに在庫削減・工場の構造改革も奏功し、黒字が出せるようになってきている。

【IM事業】

中期経営計画に対するIM事業の進捗について教えていただきたい。

IM事業の今回の中期経営計画は売上高600億円、営業利益率20%達成という目標で、今上期の業績に鑑みるに、今年中にクリアする見込み。マウンター市場はアンコントロールな要素が多いが、iPhoneの世代交代や中国における標準化のための投資などの販売機会を取り込んでいる。加えて新しいテクノロジーを開発し、それらを市場に出す準備を進めているので、我々の競争力は今後も上がっていくと考えている。

【その他】

四輪車事業の進捗について教えていただきたい。

我々が提案した「i Stream」の構造が実現可能かどうか技術的な検証を今年行っている。設計とプロトタイプの開発を行い、それを走らせて検証している。あと数ヶ月くらいで結論が出せると考えている。