

【全体】

第1四半期全体をどのように評価しているのか。台数・収益環境に対する評価を教えてください。

マリンは引き続き堅調で、アセアンはインドネシアを中心に戻ってきており好調。地域によっては、多少の明暗がわかれたところがあるが、我々としては想定どおりと考える。

営業活動によるキャッシュフローのマイナス幅が大きいことについて、何か特別な要因はあるのか。

取引先様について支払いのタイミングを従来から早めたことの影響が大きい。それ以外では、売上が好調であったため、売上債権や販売金融債権が増加した。

前回の決算説明会で、船外機やサーフェスマウンターにおいて、需給が逼迫し、供給側の需要に追いついていないという話があった。その点につき、情報をアップデートいただきたい。

需要が供給を上まわっている状況は変わっていない。サーフェスマウンターについては、当社に対しても他社に対しても部品の納入が足りないという状況が続いている。船外機は増産の対策をとっており、今期中に効果が出るよう加速させていきたい。

【新興国二輪車】

インドネシアルピアについて、直近では1米ドル=14,000ルピア台までルピア安が進んでいるが、それによる収益へのインパクトはどれほどあるのか。

現時点では具体的な数値の試算は行っていないが、インドネシアからの輸出が増えていることもあり、昔ほどインドネシアにおける調達上の為替影響が大きく出る状況ではなくなっている。したがって、損益への影響はそれほど大きくないものと考えている。

インドネシアにおいて競合他社が高価格帯の新商品を出したと聞く。それによる競争環境の激化でネガティブインパクトが出ているのか、それとも市場自体が活性化され高価格帯の売上が伸びるなどのポジティブインパクトが出ているのか。

第1四半期の販売状況を見る限り、引き続き当社のN MAXの販売が好調に推移しているため、現時点では競合他社の新商品の影響は大きなものではない、と判断している。

ベトナム、フィリピンでは、競争環境について、どのような変化があったか。

ベトナムでは、昨年後半頃から競合他社との販売競争が激化し、当社が台数を減らしている。その状況は第1四半期も変わっていない。当初計画から織り込んでいたので、現時点では年間計画に大きなインパクトを与えるとは考えていない。フィリピンでは、競合他社も含めて色々な新商品が出てきているが、需要ならびに当社の販売も引き続き好調に推移している。

アセアン以外の新興国二輪車の総需要・販売状況をお聞かせ願いたい。また、アジア全体の販売台数が横ばいであるが、その理由について解説を願いたい。

インドについては、引き続き市場が伸びており500万台を超える総需要となった。当社の販売状況は、スポーツモデルが好調、スクーターは前年並みとなっており、全体では若干の前年比プラスとなった。次にブラジルについては、市場が回復基調となり総需要は前年比で増加した。当社の販売も総需要の伸びに合わせて前年比プラスとなった。アジア全体の販売台数については、ベトナムでの減少分をインドネシアなどでカバーでき、前年比で若干のプラスとなった。売上高や利益については、高価格帯モデルの販売が伸びたことで、対前年で台数以上に伸長できた。

【マリン】

船外機は供給不足気味だと思うが、シェアはどのような状況か。

我々は大型船外機において強いプレゼンスを持っているが、各社それぞれ強い商品をぶつけてきている。シェアに関しては、数字の上では、若干厳しい状況にある。

ウォータービークルの販売台数が増加した背景と、円高にも関わらず、船外機の利益率がアメリカ市場で改善している理由について、教えていただきたい。

ウォータービークルは毎年8月に新しいモデルを発表して受注を開始している。昨年はモデルイヤーの切り替えの年だったが、旧在庫を売り切ることができた。今期は需要が旺盛な中、新商品で対応できた。利益率の改善について、船外機は、モデルサイクルが長く、現行モデルに対するコストダウンが毎年できていることが理由の1つで、この組み合わせが事業部に定着しているので、年々利益率を高めるという傾向が守られている。

船外機の生産が逼迫しているとはいえ、為替の影響を除けば、売上高は伸びているように思われる。その背景を教えてください。

生産もフル回転で行っているが、需要が旺盛な大型船外機の供給に穴をあけないよう、製造・販売で努力している。

【特機】

RV事業に関して、ROVの需要・販売動向及び在庫の状況も教えていただきたい。

ROVの総需要は微増だが、卸販売は競合環境が激化している中で、当社の販売は前年並みを維持している。昨年発売したROVの新商品は、供給過多にならないように小売の状況を確認しながら慎重に卸販売を進めている状況。在庫については、第1四半期末時点においても適正な水準を維持できている。

【ロボティクス】

サーフェスマウンターの部品が供給不足という話があったが、第1四半期の利益率は高くなっている。今後もこの好調な状況が続くと見ているのか。

サーフェスマウンターの高収益率について、特殊要因はなかった。部品の供給不足は弊社だけでなく他社も同様である。それ以上に需要が旺盛なため、引き続きこのような状況は続くと思う。

以上