

【全体】

第1四半期は増益で、第2四半期の実績は横ばいだったことについてどう分析しているか。

第2四半期のスローダウンはご指摘のとおりで、2つの要因があった。本社工場で作っている高付加価値商品、大型の二輪車と船外機の出荷が落ち、ヤマハ発動機単体の限界利益が落ちた。二輪車が減った理由は、最大の出荷月である3月での出荷台数ショートを見て、4～6月に減産を入れたため。船外機は大型全般の能力増強のための調整により、一時的に出荷がずれた。

営業利益変動要因の「収益性改善」について確認したい。年間計画に対して、第2四半期では、「収益性改善」が進んでいないように見える。「増収効果」も含め、これらの営業利益変動要因について教えていただきたい。

「増収効果」が少ないが、第2四半期の先進国二輪車減産の影響がここに入っている。次に、昨年の「収益性改善」の進捗に比べ、今期が進んでいないように見えるのは、中期計画3年間での「収益性改善」の割り振りが、1年目、2年目に大きく寄っているためである。しかしながら、お取引先様と一緒に、理論値生産のハードルをより上げていくことで、もう一段のコストダウンができるようにしていきたい。コストダウン活動は、上期で新しいアイデアや活動が始まるため、それが刈り取りできるのが下期であり、特に新興国で効果が良く現れてくることになる。

新興国経済に対して懸念があると株式市場は見ているが、気にかけている地域はあるか。新興国通貨の影響についても教えていただきたい。

営業外の「為替差損」は、主に、ブラジルやインドなどでの外貨建ての借入金を時価評価したことによる差損。為替のエクスポージャーを少なくすることと、本業での利益を積み上げていくことで為替影響を極小化していきたい。

通期計画は据え置きとのことだが、外部環境の変化や事業毎の状況を見た上で、修正するほどの必要がないということか。

外部環境の大きな変化は為替。ドル高と新興国通貨安の傾向が続くと仮定すると、先進国向けと新興国向けで相殺されると考えられる。事業では、船外機の上期の出荷が需要に追いつけていなかったが、下期に生産能力を増強することで、挽回していく予定であり、通期計画は据え置きとした。

【二輪車】

先進国二輪車の改革に取り組むものの利益的には厳しい。どこが課題で、どう収益性を高めていくのか。

先進国二輪車を取り巻く状況は厳しいと認識している。リーマンショック以降35～40万台あった日本の生産能力を20万台まで減らした。この20万台は、ヨーロッパ150万台、アメリカ50万台までには需要が戻ると見通して立てたものだが、実際はほぼ横ばい若しくはさらに下がり始めた。この点については、もう一段の固定費削減が必要と感じている。

新興国二輪車（インドネシア、ベトナム、フィリピンなど）の足元のマクロ状況について解説いただきたい。

インドネシアでは、総需要が底打ちし上期は前年比で10%以上回復した。当社の小売と出荷も市場以上に伸びている。NMAXが計画以上に売れており、営業利益・利益率ともに改善している。ベトナムでは、総需要は前年比で約4%増えているが、弊社は3割以上のシェアを持っていたモペット領域で台数を落とした。また、新商品スクーターの立ち上がり遅れも影響している。フィリピンは、スクーターシフトが急速に進んでおり、弊社シェアも70%台を引

き続き維持できている。市場全体も、スクーターを中心に前年比25%増と伸びており、その中で弊社のシェアもさらに伸ばしている。中南米ではブラジルが特に好調で市場が戻りつつあり、弊社は特にスクーターのシェアを伸ばしている。残念ながら為替の影響を受ける面もあるが、現地通貨ベースでは非常に好調で増収増益で推移している。ブラジルはもうしばらくは好調が続くとみている。

インドの二輪車事業の状況と2020年の規制対応に向けた今後の施策について教えていただきたい。

今年で総需要が2,000万台を超えるところまで伸びていくと見られ、上半期も市場の伸びが前年比20%となった。一方、弊社の小売は伸び悩んでおり、前年比4%の伸びに留まっている。モデルチェンジを行っているモーターサイクルのプレミアムセグメントの売上が伸びており、インド事業の収益改善に大きく貢献している。一方、市場が大きく伸びているスクーターセグメントでは、弊社の売上の伸びが小さい。このセグメントでは、小まめに商品競争力を高めていく必要があることを実感している。今後については、2020年のBS6(EURO5相当の排ガス規制)導入に向けて、フルモデルチェンジのスクーターラインナップの準備を進めていきたい。

【マリン】

ウォータービークル・ボートが成長している理由について教えていただきたい。

マリン商品全体の中では、船外機は需要に供給が追いつかない状況であったが、その船外機の穴を北米中心の商材であるウォータービークルとスポーツボート等で埋めることができた。また、ウォータービークルとボートも需要が強かった上に、弊社の場合はモデルイヤーの切り替えが非常に上手くいったため、順調に出荷が進んでいる。

船外機の生産能力増強効果は、いつ、どのように出てくるのか。

生産能力増強は昨年の後半から取り組みを始めているので、7～8月から徐々に効果は現れてきている。具体的な台数の開示は難しいが、大型船外機については年間で10%程度増産できるよう進めている。

船外機の生産能力について、来年以降また能力不足になるようなことはないのか、今後の見通しについてどう考えているのか教えていただきたい。

大型船外機で、年間10%程度の生産能力増強という説明をしたが、これは組立や鋳造加工など全工程を含めた対応だったため時間も掛かった。我々の反省点は、需要の伸びに対してリニアに反応できなかったこと。需要に対してフレキシブルに対応できる取り組みをしていきたい。

【ロボティクス】

サーフェスマウンターの受注は引き続き順調かどうかこの先の見通しについて確認したい。

弊社のサーフェスマウンターは、主に自動車メーカーの電装部品やデバイス関係に強い。世の中の様々な電動化の流れで家電にもチップが入り、さらに自動運転の関係でも伸びることが想定され、今下期の受注も十分にある。ロボットも含めて一部の部品調達が難しかったが、その状況も少しずつ改善してきている。

以上