

【全体】

2019年営業利益予想1,250億円は未達だったが、第4四半期単体で、どのような要因があったのか。

計画に対して約100億円の不振だったのが、次の4つの一過性要因があると理解している。①インドネシアの仕入れ為替の影響。②ゴルフカーの品質関連費用。③金融サービス事業における債権買取り費用。④フィリピンで想定以上に在庫が残ったことによる未実現利益の消去が発生したこと。

2020年計画の考え方について、コロナウィルス以外のリスク、またはオポチュニティをどう見ているか。

ダウンサイド、アップサイド色々あると思うが、現時点ではリーズナブルな計画と見ている。ベトナムの2019年総需要が前年比微減だったのに対し、当社販売は前年比約2割減で、得意領域のモペットで押し負けたのが要因。2020年は新モデル投入により、ある程度は販売回復できると見ている。インドの2020年総需要は減少の見通しだが、当社販売は横ばいか前年増を見込む。BS6モデル導入のタイミングで、東南アジアと共通のBlue Coreエンジンの125ccスクーターを発表し、販売店からの引きが強い。インドローカル勢もFIモデルを出してこる中、値段差は縮まってくるため、当社のシェアも上げられるだろう。マリン事業については、150馬力以下の船外機需要の減速を織り込み、2020年は減益計画としている。2019年は3～4月と米国中西部の寒波が厳しく、150馬力以下がスローだったため在庫が残った。しかしながら、2020年の春先シーズンで気候が良ければアップサイドを期待できると思う。

成長戦略費用は、前回の増減要因と比較して増えている。これは一過性のものか継続的なものか伺いたい。

確かに2019年の成長戦略費用は増加した。外部との協業を推進していく中で上振れたり、落ち着いたりすることはある。従来の総開発費は約1,000億円だったが、ここ数年、成長戦略費用を含む研究開発費は約1,200億円と定常時より200億円多い。今年・来年は、キャップをはめてこれ以上増やさないようコントロールしていく。

【先進国二輪車】

先進国二輪車の第4四半期単体では利益の改善が止まっている。2020年は新車効果が大きく、そのサイクルが終わると利益が出なくなる。2020年の営業損失の赤字幅を縮小する計画だが、そこには構造改革が織り込まれているか。

2020年はEU5モデルの効果が大きいのは事実。先進国二輪車の総需要が、リーマンショック前に戻らず横ばいになっている市場環境で、構造改革の主眼は、過剰供給を解消することにある。構造改革は現時点の数値には織り込んでいないが、しかるべきタイミングがきた時にご説明したい。

【新興国二輪車】

インドはチェンナイ工場を建て、125ccスクーターの発売がBS6切り替えのタイミングと重なり、ローカル勢に対して販売を伸ばす良い機会だと考えるが、それに対しての会社の考え方は？

Fascino、RAY Z等のBS6モデルを投入し、市場が縮小している中で販売増加を目指したい。現地はディーラーからの引きを見た上で、もっと高みを目指せるという自信を深めているため、今後走りながらシェアを上げていきたい。

【マリン】

2020年の予想が保守的にみえる。また、経費の増加についても現実的な計画なのか。

サプライチェーンの動きでいうと、市場在庫はほとんど変わっていない。ボートビルダーが在庫を持たなくなっている。昨今の今頃は、我々の供給不足を受けボートビルダーが在庫の確保に流れたが、2019年に入って供給能力が上がったため、ボートビルダーの在庫が減り、我々の在庫が増えている。今後はボートビルダーが在庫を持つよりもサプライチェーンを見るという構造に変わってくることを織り込み、コンサバな計画となっている。

経費の増加については、操船システム系の開発をアメリカで行っているため、優秀なエンジニアの確保のための人件費やシステム開発を行なうことによる増加であり、現実的だと考えている。

【金融サービス】

米国の金融オペレーション自前化によりどんな効果が期待できるのか。また、他の事業への波及効果はあるか。

オペレーション自前化のメリットとしては、今まで外部の金融機関と提携していたことによる手数料をセーブできるだけでなく、クレジット審査のやり方や、ローン情報、営業活動などを共有化することによるコスト削減や、プロモーションをすぐ打てるようになりビジネスチャンスを逃さない体制が構築できることにある。

またこの影響は全ての事業に関わっていて、二輪車事業、RV事業、マリン事業に特に出る。今後、プライム層のお客様が多いマリン事業では、船外機への展開の可能性など今まで出せなかった効果を期待している。

以上