

**【全体】**

第2四半期の着地の評価について、社内計画と比較してどうだったのか。

上期の実績は全体として予定通り。事業・市場など個別にみると、ロボティクス事業とベトナム二輪車の落ちがここまでになるとは想定していなかった。逆に、インドネシア二輪車とマリン事業は順調に推移した。

新興国二輪車の主要市場はどのような前提でもって、修正業績予想に織り込んだのか。

不透明な状況であることに変わりはないが、アセアン総需要5%減、インド総需要10%減という前提のもとで、当社がどれくらい競争できるかということを決めた。今回の修正業績予想に織り込んだ。

修正した営業利益予想について、どのセグメントでどのくらい下がったのか。二輪車の利益率が低下傾向にあるが、新興国二輪車の利益率はこれから上がっていくのか。

当初の営業利益予想1,330億円に対して80億円の下方修正。そのうち大きいのはロボティクス事業であり、新会社ヤマハモーターロボティクスホールディングスの連結影響△29億円も含めて△53億円。ベトナムも想定以上に悪い。一方でインドネシアやフィリピン、マリン事業は計画に比べて良くなっており、相殺して最終的に80億円の下方修正になる。新興国二輪車の利益率低下は、利益率の高いベトナムと台湾の不振が原因。ただし個々の商品の収益性が悪くなっている傾向は見られないためこれらの地域での販売を回復させることによって全体的な利益率も向上してくる。また、インドネシアを中心にプラットフォーム戦略が奏功している地域もあり、それらの地域では商品レベルの粗利率や営業利益率は維持できている。

中期経営計画発表から半年経ち、ロボティクス事業など当初の前提が変わった部分もあるが、会社として中期経営計画に関する考えは変わったか。

確かにロボティクス事業については、中期経営計画の想定から前提が変わった。だが、これは世界的な設備投資のタイミングの話であり、今後3年間投資を控え続けるとも思えない。ゆえに、現時点で、中期経営計画に対する考え方を大きく変えることはない。

期間損益と成長投資の考え方について伺いたい。業績予想を下方修正したが、これにより成長投資が先細ることはあるか。足元の利益をある程度優先するのか、それとも将来への投資は削減せず実行していくのか。

足元の利益確保にのみプライオリティがあるわけではないので、成長投資は緩めない。例えば電動化。今の当社の売上のうち1兆円が二輪車であり、利益の源泉はアセアンを中心とするコミュニティー。今後はインドのコミュニティーも拡大していく。これらの領域は一番電動化に向いており、2030年頃までに電動化を目指す宣言が各国から出ていることを考えると、成長投資は必要。

来期の見通しで、これから良くなっていくところと、まだ回復に時間がかかることを教えていただきたい。

来年期待しているのは、先進国二輪車での改善、インドでのBS6モデル投入による反転攻勢、そしてマリン事業での船外機の大型化(特に欧州での成長)。回復に時間がかかるのはロボティクス事業。いずれ需要は急回復するものの、その時期がいつかを見通すことは難しい。投資の波に乗り遅れることなく、しっかりと状況を見極めながら対応していく。

**【ランドモビリティ】**

今下期は Tenere700 や EUR05 対応モデルの生産により工場の稼働率が上がることで、営業利益変動要因のなかで先進国二輪車が+130億円となる見通しだが、このペースでの増益は一過性ではなく来期以降も続いていくのか。

欧州の現行モデルは2020年末が販売期限であるため、今下期から来期にかけて商品を入れ替えていく。EUR05対応の

ための在庫削減は徐々に進めてきており、今上期で旧型モデルの在庫を一掃できつつある。昨年の生産が非常に少なく、今下期から生産が増えることの差が利益改善の中で大きく出ている。少なくとも来年までは商品投入による競争力は維持できると考えている。中期経営計画で説明した構造改革も進めているため、この効果が2021年には年間を通して出てくると見ている。そのようなことも含めて、収益性は更に改善させていきたい。

新興国二輪車について、マクロの状況を踏まえた下期の見方を教えていただきたい。

フィリピンとブラジルの総需要については心配していない。インドネシアとベトナムの総需要については注視していく。インドネシアは、第1四半期も第2四半期も需要がじりじりと下がってきている。インドは金融の引き締めや自賠責保険料の引き上げが総需要減少の理由であると言われていたが、各社が新排ガス規制（BS6）への切り替えのため在庫削減をしている時期にあたる。BS6切り替え後に盛り上がりがあるはずなので心配はしていない。

インドの二輪車は、チェンナイに工場を新設し、スクーターに注力していく計画だったと認識している。その効果がいつ頃出て、スクーター市場における反転が期待できるか。

FascinoやRAY-ZRで販売台数を伸ばした時期もあったが、今の販売台数はほぼ横ばい。他社は早期に110ccから125ccモデルへの切り替えを行っている。欧州などでは排ガス規制の切り替え時には旧モデル販売の猶予期間があるが、インドでは、2020年4月以降に新規制が適用されると旧モデルは一切販売できなくなる。当社も、この切り替えのタイミングをうまく活用して、125ccの競争力のある商品を入れることで対応していきたい。

【マリン】

第2四半期(4~6月)は売上・営業利益が前年並みであったが、その背景について教えていただきたい。

中小型の需要が減少している。北米の市場調査の結果、最大の原因は上期の悪天候であり（北部は寒く、南部は雨が多かった）、潜在需要はそれほど落ちていないという分析。また、引き続き中小型から大型化への移行が進んでいることも要因の一つ。当社はこの大型化を取り込むことができ、販売が増加している。大型の増産体制も昨年から整えたので、欧米の旺盛な需要に不足することなく応えていく。

米国船外機の需要見通しについて。上期は中小型が天候不順の影響で需要が落ちているという説明だったが、それ以外にマイナス要因があって、そもそもの需要が落ちていることはないのか。

実際に市場調査を行った結果、天候不順を除けば中小型の潜在需要は落ちていなかった。また、スターンドライブから船外機への移行や中小型から大型船外機への移行は緩やかに長い時間をかけて進行していく。今後もこのトレンドが続くと見ている。

【ロボティクス】

株式会社新川の技術力をヤマハ発動機の経営力で改善させるということだったと思うが、先日のヤマハモーターロボティクスホールディングス株式会社の発表内容を聞くと、自助努力でのリストラ効果は大きくなく販売頼りに見える。傘下に収めた会社をどのように立て直すのか。

同社の発表においては、自助努力による構造改革の話もあったが、新川の技術力を活かした商品による販売増もあり、その一部はクロスセルとなる。そのクロスセル部分で我々のシナジーが出せれば、市況の回復を待つことなく黒字化する可能性はあるだろう。構造改革による効果も含めて、V字回復させて事業を軌道に乗せていきたい。

サーフェスマウンターの今後の需要見通しについて教えていただきたい。

業界全体でまだ見通せないところがあるが、将来を見たときに、5Gに向かう通信、自動運転に向かうGPU、AI・ビッグデータに必要なメモリやそれを作る装置が更に必要になってくるのは間違いない。そのような設備投資がいつ戻ってくるかを、注意深く見守っている状況。

以上