

【全体】

中期経営計画の発表時点と為替前提が変わる中、実力値で稼ぐ力ほどの程度ついてきていると考えているか。

事業ごとに凹凸があるものの、全体で中期9%以上のROSを維持できたことは評価できると考えている。コストダウン、モデルラインナップでのプラットフォーム化を進めており、それに伴い、稼ぐ力はかなり上がっている。

マリ事業については、マリ版CASE戦略でお客様に快適なマリライフを送っていただくよう、価値の向上を図った結果、稼ぐ力がついてきている。

二輪車は、プレミアムモデルを伸ばしていくことで稼ぐ力をつけていく計画だったが、半導体の制約が想定以上に長引いた。2023年の後半以降、供給は正常化したため、今後、収益をしっかりと確保していく。一方、原材料や海上運賃の高騰にともない市場価格を上げたが、その点については稼ぐ力は強まった。

RVは、工場の再編とサプライチェーンの再構築による基盤強化により稼ぐ力はついたものの、販売面においては、市場の正常化にともなう競争環境の激化により、想定以上にコストがかかる見込み。

SPVは、現在は自転車市場の在庫増加により、生産調整局面にあるものの、市場回復の際には、需要を確実にキャッチアップできるよう、生産体制や営業、サービス体制の構築に取り組んでいる。

ロボティクス事業は、2022年の途中から2023年は非常に厳しい環境であったものの、足元が高まっている生成AI関連の需要増加に向けて、生産能力の増強や高付加価値モデルへのシフトを進めていく。加えて、従来から取り組んできたクロスセル戦略についても、今後結果として現れてくると考えている。

在庫水準が高くなっている事業の在庫が適正化する時期について教えてほしい。

二輪車のうち、タイはシーズンに入る3-4月までには正常化できる見込み。ベトナムは、在庫水準が高く、市場も回復基調ではないため、来年いっぱいかかると見込む。船外機は、2023年末から調整局面に入ったが、リベートを付与して押し込まず、意図的に小売・出荷を抑えていた。2024年中に適正レベルにする。一方、新モデルF350などの大型船外機は生産を増やす。マウンターは、2024年後半には回復してくると見ている。

2024年増収効果の内訳、見方について教えて欲しい。

プライシングは値上げ、値下げ金額を合計して算出しているが、現在、在庫が一部過剰になっており、先進国では価格競争が起きている。船外機や欧州の二輪車に関する値下げのインパクトが大きく、値上げ効果を上回ると想定している。

未実現影響の金額規模も大きいですが、在庫過剰の船外機や欧州の二輪車において、値下げや販促費を活用しながら拠点在庫を減らすことで、未実現利益を回収する計画である。

ROE15%を達成するに向けて、中長期的なリスクとオポチュニティについて教えて欲しい。

株主還元や自社株買いなどで一時的に自己資本を下げ、ROEを改善することも可能だが、現時点では継続的に収益性を改善し、利益率を高めていく考え。

現在の株価水準や株価改善について教えてほしい。

現在の株価水準は、上場来の高値圏にあり、悪くはないと考えているが、現在のPER7倍という水準は満足できるものではない。将来の成長に期待できる企業のPERは10倍以上といわれる中で、7倍程度ということは将来に期待されていないということだと受け止めている。一方、日本の自動車セグメントの中で、PER7倍は中間に位置する。日本の自動車メーカーはカーボンニュートラルの打ち手の遅れから、評価が低くなっていると考えている。二輪事業においては、BEVだけでなく、ICEなどマルチパスで研究開発を進めながら、結果を出していくことが重要だと考えている。

2024年の営業利益ガイダンスのうち、リスクがどこにあるのか教えてほしい。

ランドモビリティ事業は、二輪車とRV、SPVが含まれるが、全体として2024年予算は保守的である。一方、ロボティクス事業は、2024年の後半から生成AI関連で半導体後工程装置の受注残高が増加すると見込んでいるが、遅れて後工程のマウンターも回復していくと考えている。そのため、市場の回復が後倒しになる事はリスクであると考えている。マリン事業は、350馬力帯のモデル投入により、しっかりと収益をあげていく見通しだが、未実現利益のほとんどが船外機であるため、シーズン後（9月末頃）までに拠点在庫が平準化されていない場合は、リスクになると考えている。

【ランドモビリティ事業】

二輪車事業の2024年は減益計画になっている。1,000億円増収に対し、減益の要因はなにか。

市場在庫の増加と競争環境の激化が理由。原材料費・海上運賃の上昇を受け、値上げを行ってきたが、競合他社が値下げをしている中、当社も販促費を増やす必要がある。2025年以降に在庫も適正になり、需要が安定すれば、激しい値下げ競争にもならず、長期化はしないと考えている。

【マリン事業】

2024年の米国の大型船外機需要は、3か月前の想定と比べてどうか。2023年の伸長率に比べると弱い。

大型船外機のターゲットである富裕層も、金利・物価上昇の影響を多少受けている。当社は、新モデルを投入したことで競争力を強化できている。軽量でコンパクトかつ高馬力で、今年のドライバーになると考えている。

350馬力の新製品効果でどのくらいの伸長を期待できるか。

生産能力が追い付かないくらいオーダーが入っている。能力増強を進めており、生産を増加できれば市場成長3%以上の伸びは期待できると考えている。

【ロボティクス事業】

生成AI関係の需要は、御社のマウンターのトップラインにどのくらい影響するか。

まず半導体後工程装置に大きく影響を与える。具体的な数字は言えないが、営業利益にも大きな影響がある。

以上