

2024年12月期上期 アナリスト向け説明会 質疑応答録

【全体】

当初計画に対する進捗について教えてほしい。また、年間予想を見直さなかったのはなぜか。

上期は当初計画に対し、少し上振れたが、為替影響を除けば若干厳しい状況。二輪車事業は為替影響を除いても好調だが、それ以外の事業は需要想定が甘かった。当初計画では、販管費の増加を規模の増加でカバーする想定だったが、実際は為替で補っている。下期は、二輪車事業と金融サービス事業は計画よりも上振れする見通し。他事業は今期中に適正在庫水準までもっていく。なお、為替やアメリカの金利動向など不確定要素が多かったため、今回、通期予想は据え置いた。

未実現利益について、上期は通期計画に対してやや遅れている。オフシーズンとなる下期の見通しについて教えてほしい。

通期計画に対して上期の進捗は、船外機と二輪車事業で約半分だが、計画比ではやや遅れている。そのうち、マリン事業が大部分を占めるが、ディーラーやボードビルダーが来期に向けて在庫補充のフェーズに入っているため、通期計画達成に向けて取り組んでいく。

【ランドモビリティ事業】

二輪車事業において、継続可能な営業利益率の水準を教えてほしい。

営業利益率 10%以上を安定的に達成したいと考えている。先進国の大型二輪車は、日本で生産しているため為替の影響が大きい。一方、新興国は、プレミアム戦略に注力しており、10%半ばの営業利益率を達成できると考えている。

二輪車事業における地域ごとの状況や、オポチュニティについて教えてほしい。

インドは熱波や大統領選挙の影響もあったが、需要は底堅いと考えている。インド国内は GDP も継続伸長しており、上位中間層が増えている。そのためインド国内において、プレミアムモデルの購買層が増えており、当社において追い風の状況が続いている。またインドネシアではプレミアムモデルのスクーター新型「NMAX」が導入され、業績上振れの期待があると考えている。なお、先進国においては、北米の二輪車需要が堅調で出荷台数も前年から増加し、シェアも伸長している。

RV 事業、SPV 事業の事業改善に向けた施策について教えてほしい。

RV 事業は、各社の供給回復により市場在庫が増加し、価格競争が激化している。今年は適正在庫水準にすることが一番のテーマ。来期以降の施策については次期中期計画発表時にお示しする。

SPV 事業も同様に、市場在庫が増加しており、本年度中に適正在庫水準まで絞り込んでいくことを目標としている。次期中期計画では、生産能力や事業領域の見極めが大きな課題となる。

SPV 事業に関しては今期中にできるだけ必要な処置を行なって、来期からの反転攻勢を狙いたいが、RV 事業については時間がかかると見ている。

上期に想定外の一過性費用や収入があれば教えてほしい。

SPV 事業で品質費用を 20 億円程度追加計上している。従来から展開していたバッテリーに関する品質対策費用が追加で必要になった。

【マリン事業】

4-6月のシーズンを終えて、現時点の船外機の馬力帯別の需要動向について教えてほしい。

想定以上に市場は軟調だった。金利高で消費が冷え込み、中小型で影響が顕著だった。大型は200馬力帯前後も同様に需要が低下した。ディーラーやボートビルダーは、販売奨励金を見込んで買い控えていると考えており、来期に向けて顧客の反応を見ながら慎重に在庫補充していく考え。

船外機の需要について、200馬力帯前後の需要が弱いとのことだが、そのトレンドが300馬力以上にも波及するリスクはあるのか。

200馬力帯前後の船外機の需要は軟調だが、今年、当社が新モデル「F350B」を発売したこともあり、300馬力帯以上の船外機の需要は安定している。「F350B」は非常にバランスの良いエンジンであり、ボートビルダーから高い評価を得ている。そのため、350馬力帯においては、しばらくは当社がけん引できると考えている。

今期の需要については、厳しい状況が続くと考えているものの、来期は、お客様の来店状況やボートینگの状況を勘案すると、そこまでネガティブではないと考えている。

船外機の需要回復時期について教えてほしい。

マリン事業は、金利上昇の影響を受けるカテゴリーと影響を受けないカテゴリーがある。200馬力帯以上の大型船外機は、金利の影響を大きく受けるカテゴリーではない。一方、中小型の船外機は、金利上昇の影響を受け、需要が低下している。米国の金利政策が利下げに向かい、クレジットファイナンスが組みやすくなるまでは、しばらく時間がかかるとみている。

【ロボティクス事業】

ロボティクス事業は第2四半期で赤字幅が縮小したが、下期や来期はどの程度の回復を見込めるか。

半導体製造後工程装置は生成AI用の引き合いが強く、当社も増産対応している。下期・来期も期待できる領域。

表面実装機は主要市場の中国・台湾・韓国の需要回復が想定より弱い。加えて、当社が強みとしている車載関連の日本・欧州の設備投資需要が弱かった。これらが回復しないと急速な改善は難しい。

コスト面では、事業拡大に向けた工場増設が完了し、減価償却費が発生している。また、新機種の開発投資も積極的に行っており、費用は増える傾向にある。

表面実装機は、今期は厳しく、来期は需要回復スピード次第だと考える。産業用ロボットは分野によっては価格競争が激しく、リニアコンベアなど当社の競争力が高い領域に資源を投入し、メリハリをつけた事業運営が必要だと考えている。

以上