

2024年3月29日（金）

マリン事業 袋井南工場見学会 質疑応答録

【生産能力増強・生産効率改善】

2026年まで能増計画を発表しているが、能増の方法や課題などについて教えてほしい。

馬力帯別に製造ラインがあり、大型から中型、中型から小型と1つ下げたラインで製造できるようにすることで、全体的な生産量の増加を実現した。

2025～2026年に15%の能増（2024年比）を計画しているが、これを実現するには、大型の馬力帯、中でも300～350馬力帯を他のラインで製造できるようにする必要がある。一番の課題となるのは大きさに合わせた設備であり、また部品数も増えてくるため、ラインの長さも伸ばす必要がある。

なお、中小型船外機の需要が増加する場合には、ヤマハ熊本プロダクツ（YKP）を増強する計画である。

高馬力帯船外機の生産・開発のボトルネックについて教えてほしい。工場の設備、開発費、人員などの問題なのか。

開発費の問題もあるが、一番のボトルネックは開発人員の確保である。また、10年前に想定していたものよりも大型が求められているため、製造設備の変更も必要となる。

自動化などの生産効率の改善について教えてほしい。

加工や塗装ラインの自動化は、ほぼ100%できているものの、組立工程の自動化については、技術的な課題が多い。ただし、業界全体の課題ととらえており、当社の自動化が遅れているわけではないと考えている。

生産効率の改善は、毎年5%の改善を目標として取り組んでいる。過去から、特に生産の切り替え時間のロスを課題としていたが、現在では、数分の短い時間で切り替えが可能になるなど、常に生産効率の改善を意識して取り組んでいる。

大型船外機が増えると、採算性もよくなるのか。

袋井南工場では、大型船外機の生産量が多い。自動化など、生産効率をあげる投資を実施しているため、製造原価率はよい。

船外機のエンジンモデルを細分化する理由について教えてほしい。

仕向地の違いによりモデルを細分化している。加えて、船外機の脚の長さや排気ガス認証、ハンドルの形式の違いなど、様々な仕様があり、それを色々と掛け足していくと、1つのモデルであっても多くのパターンができる。ただし、過去と比較すると、排ガス対応や規制対応の部分など、かなり仕様は少なくなっている。仕向地についても、従来はアメリカや欧州向きなど仕様を分けていたが、現在では先進国向けに統一している。

【成長性】

市場拡大の考え方について、船外機が多機掛け以外の市場拡大トレンドがあれば教えてほしい。

市場拡大のトレンドの1つとして、船内機から船外機へのシフトがある。現在、約9割が船外機、1割が船内機だが、まだ船外機へのシフトの余地はあると考えている。また、今後は船外機だけでなく、どれだけマリナライフを快適に楽しめるか、+αの付加価値をつけられるかが重要になってくる。当社は、Helm Master EXなどの周辺機器などの快適に楽しむためのアクセサリにも力を入れており、船外機とあわせて注力して取り組んでいる。

船外機周辺機器ビジネス拡大の進捗状況について教えてほしい。

周辺機器については、Helm Master EXの発売以降、堅調に売上を拡大しており、今中計においては約2倍まで拡大している。Docking Assist System導入に取り組んでおり、昨年、米国にて先行開発している自動着岸デモボートをマイアミボートショーに出品した。また、バウスラスタ連携の拡充および新興国への導入も検討している。

ヤマハ発動機の強みや弱みについて教えてほしい。

大型船外機に関して、今期から販売を開始したF350BはクラスNo.1の軽量モデル。重量に関しては、ボートビルダーにとって重要な項目であり、昔から当社がこだわっている項目。一方、製品ラインナップについては十分でないため、強化していく考え。2030年に向けた大型ラインナップ拡充においては、この軽量・コンパクトだけでなく、市場で重要視されている静粛性や発電性能にも重点をおき、他社をリードする商品を開発していく。

F350Bの軽量化が実現できた背景について教えてほしい。

現行の300馬力をベースに開発したため、300馬力の重量で350馬力の力を出すことを実現できた。

競争力の強化や高い収益力の維持に向けた取り組み、注意すべきリスクについて教えてほしい。

今後、2030年までに市場ニーズに合った大型製品のラインアップ拡充に向けた開発強化と新製品導入に取り組むとともに、需要に応じていくための生産能力の拡大に取り組んでいく。また、大型船外機需要の増加以外にも、リギング商材のより一層の需要が見込めることや、M&Aを通じたビジネスの拡大もチャンスがあれば実施していく。

注意すべきリスクについては、景気の後退や原材料高など各社に共通するリスクの他には、在庫コントロールや生産能力の早期確保などが考えられる。

【市場動向】

北米船外機市場の需要見通しや市場の変化について教えてほしい。

コロナ禍においては、アウトドア需要の高まりにより、船外機、特に中小型船外機やウォータービートル、スポーツボートなどの需要が増加した。パンデミック明け以降は、金利上昇や物価高など経済環境の悪化により、中小型船外機を中心に需要は落ち着いてきているものの、大型船外機の中でも300馬力以上については、引き続き高い需要がある。

大型船外機については、多機掛け大型ボートの増加や中型からのステップアップの増加により、引き続き堅調な需要が続くと見ている。

コロナ禍においてユーザーの裾野が広がったとのことだが、景気に不透明感が出ている中で、ユーザーは歩留まっているのか教えてほしい。

馬力帯に応じて状況は異なる。船外機を購入されるお客様は基本的には富裕層にはなるものの、馬力帯の低い中小型の購買層については、比較的景気の影響を受けやすい。加えて、コロナ禍のアウトドア需要が増加したのも特にこの価格帯のため、両面から需要がやや減少傾向にある。一方、300馬力以上については、超富裕層で資産家が多く、景気の影響を受けにくい。景気の影響ではなく、どちらかというと株価に影響されると考えているが、ここ数年、株価も堅調なため、需要に影響はないと考えている。ここは多機掛け大型ボートの増加や中型からのステップアップの増加などにより、中長期的に需要の増加を見込んでいる。

300馬力以上の大型船外機が伸びている背景について教えてほしい。

船外機のメリットはメンテナンスの容易さや船内を広く自由に使えるところにあり、船内機から船外機搭載のボートに需要がシフトしている。船外機を搭載するボートも徐々に大型化してきており、30ft後半だったボートも今は、50-70ft程となっている。ボートの大型化にともない、搭載する船外機の数や馬力帯が上がっていく。なお、欧州は、まだ船内機ボートで50ft以上のものや、プレミアムヨット、クルーザーも多いが、米国と同様、船外機化の需要も高まってきている。

中型船外機の需要について教えてほしい。

東南アジアや中国において、漁業や観光用途移動の需要が伸びてきており、船外機も徐々に大型化している。

【電動化】

電動船外機市場がどのような時間軸でどのような市場規模になるのか、見通しがあれば教えてほしい。

電動市場は、バッテリー容量による航続距離の課題を抱えており、基本的には小型市場にて規模が拡大していくと想定している。小型市場は横ばいと想定しており、徐々にエンジン船外機から電動船外機への置き換えが進むと考えている。どの程度置き換えが進むかは、ガソリンエンジン規制が進むかどうかによって大きく変動すると考えている。

当社は、マリン電動推進機のトップブランドである Torqeedo 社を買収し、さらに伸ばしていく考えである。

電動モデルの使用シーンなどについて教えてほしい。

欧州では、都市部の運河や湖などでガソリンエンジン規制があり、そのような場所では電動推進機が使用されている。

また、普及が進んでいるのは小型ボートに搭載される小型電動であるため、外洋ではなく湖や河川など内水面においてクルージングやフィッシングなどレジャー用途に使用される。また大型クルーザー搭載される小型のインフレーターボートに搭載されることも多い。運河などで使用される観光船などでは出力の大きい電動推進機の使用も進んでいる。

以上