

2025 年 12 月期 第 3 四半期決算 機関投資家・アナリスト向け説明会 質疑応答録

日時 : 2025 年 11 月 5 日 (水) 14:15~14:55

登壇者 : 執行役員 企画・財務本部長 橋本 満
企画・財務本部 経営計画部長 八木 太造

【質問者 A】

事業別・製品別に想定から変化した要因があれば教えて欲しい。また、一過性要因の内容についても教えて欲しい。

MC 事業は、インドネシア、タイ、フィリピンの好調に加え、ブラジルやインドが回復基調にあることから、総じて順調に推移している。一方で、今後は関税影響の本格化やレアアースの調達動向、ベトナムにおける水害などのリスクを踏まえ、通期の業績見通しについては慎重に見極めていく必要がある。また、一過性要因として、第 3 四半期には RV 事業の米国工場において固定資産の減損が発生した。

北米のマリン事業の市場動向・見通しについて教えて欲しい。

大型船外機については、中長期的な需要拡大の流れに変化はないものの、高金利やインフレの影響により、現時点では大型モデルへの需要の強さは顕在化していない。ただし、今後の米国経済の動向次第では、再び大型化の流れが加速する可能性があると考えている。

来期の見通しについては、緩やかな改善を見込んでおり、特に WV および SB については、今期は厳しい市況が続いているため、来期に向けての回復を期待したい。

【質問者 B】

通期業績予想に変更はないとのことだが、各事業の進捗状況について教えてほしい。

MC 事業は、ASEAN 地域でのプレミアム戦略が奏功し、第 3 四半期単独では前年同期比で増収増益となった。マリン事業においては、米国市場での成長が想定を下回ったものの、船外機の需要は底堅い。ロボティクス事業については、想定よりも進捗は遅れているものの、AI 需要の高まりを背景に回復の兆しがあるほか、車載関連需要も持ち直しつつある。中国のみならず、その他アジア地域においても投資活動が活発化しており、当社としてはこの潮流を捉え、事業拡大を図っていく。

今期赤字となっている SPV、OLV、WV の来期の回復程度を教えてほしい。

SPV 事業は、昨年までの厳しい局面から徐々に回復基調にある。一方で、第 3 四半期に連結した子会社は、現時点では収益面でマイナス要因となっている。来期に向けて、この買収によるシナジー効果をいかに発揮できるかが重要なポイントとなる。

OLV 事業は、依然として厳しい状況が続いており、市場対応力の強化と収益体質の確立が課題。マリン事業の WV は、米国景気の減速により需要が減少しており、それに伴いノンカレントモデルの在庫増加が課題となっている。こうした状況を踏まえ、今後は在庫の適正化とコスト構造改革による生産効率の改善に取り組んでいく。

【質問者 C】

鉄鋼関税の影響や船外機の価格改定の状況、来期に向けた対応策について教えてほしい。

上期決算発表時に公表した年間の関税影響額については、8 月以降に適用された鉄鋼関税の完成品への追加課税措置を含めても、現時点で変更はない。

関税への対応は、価格戦略の見直しと収益構造の強化の両面から進めていくことが重要。今期は、全社の関税影響のうち約 3 分の 1 は価格対応で吸収する見通しだが、販売動向を踏まえ、商品ごとに柔軟な価格設定を行っていく必要がある。加えて、ボトムラインを下支えするため、より骨太な事業体質への転換にも注力しており、こうした取り組みは来期以降も継続する方針である。

直近のベトナムでのガソリン車の乗り入れ規制の影響はどうとらえるのか、来期以降の見通しも併せて教えてほしい。

ベトナムにおける環境規制については、当社としても注視しており、一定の影響があると認識している。ただし、ベトナムはガソリンエンジンの二輪車が日常の移動手段として広く浸透している市場であり、価格面を含めて急速に電動化が進むことはないと思う。当社としては、ガソリン車の拡販を継続するとともに、EV モデル Neo's の拡販も並行して推進していく方針。電動二輪車については、市場性や商品力を踏まえつつ、今後もグローバルでの EV 車両開発に継続して取り組んでいく。

【質問者 D】

インドの二輪について、GST などの影響で第 4 四半期に市場の変化が起こると思う。今後のポテンシャルは。

需要自体は非常に伸びており、市場自体も大きい。インドでは年初から、経済状況を背景にファイナンスの承認率が下がり、競合に押されていた。GST の影響や 10 月の祭礼期を踏まえ、ターゲットの幅を広げながら拡販を図っていきたい。プレミアム戦略を軸とすることに変わりはなく、高収益モデルの浸透を来期以降も進めていく。

【質問者 E】

OLV 事業の黒字化に向けた道筋を教えてください。

製品別に状況が異なり、ATV はますますの進捗である一方、ROV は需要が伸長しているカテゴリで当社モデルを投入できておらず苦戦している。また、ゴルフカーは前年の高需要の反動で落ち込んでいる。コストをかけて販売を伸ばしていくという戦略ではなく、開発計画の見直しを含めて、黒字を出せるコスト体質にしていくことを重視して改善策を詰めている。

【質問者 F】

半導体後工程装置は累計で増収だが、第 1 四半期から第 3 四半期にかけて販売が徐々に落ち込んでいる。その要因について伺いたい。

第 3 四半期で伸びが鈍化した背景には、受注が想定通り進まなかった影響がある。しかし、市場は活況であるため、引き続き開発を進めながら、お客様にご満足いただける商品を展開していく。

半導体後工程装置の分野で、第 4 四半期以降に期待できる点と、想定されるリスクがあれば教えて欲しい。

期待できる点は市場自体が活況であること。当社が追従できるかという点が課題になる。買収した半導体後工程製造装置の 3 社は合併し、7 月 1 日から新体制で進めている。なるべく早期にこのシナジー効果を出し、リソースの有効活用を行うことが課題であると考えている。

以上