

2025年12月期 本決算 機関投資家・アナリスト向け説明会 質疑応答録

日時： 2026年2月13日(水) 15:05~15:50
登壇者： 代表取締役社長 設楽 元文
上席執行役員 ランドモビリティ事業本部長 鈴木 康高
執行役員 企画・財務本部部長 橋本 満
執行役員 ソリューション事業本部長 江頭 綾子
執行役員 アウトドアランドビークル事業本部長 小池 宏誌
マリン事業本部長 野崎 達也

【質問者 A】

2026年計画に対するリスクとオポチュニティについて事業別に教えてほしい。

MC は、地域による浮き沈みはあるが、プレミアム戦略の浸透によるインド、フィリピン、タイの需要増や、2025年に洪水影響のあったベトナムの生産回復を見込んでいる。マリンは、政策金利引き下げにより欧米での好転を期待。米国のディーラーセンチメントは高いレベルになっており、欧州では需要が底打ちし回復傾向。関税に対しては需要への影響を見定めながら適正に価格をコントロールする。ロボティクスは、SEMIは生成AI需要が好調に推移。SMTは構造改革によって体質が改善している。OLVは、米国の構造改革の推進が課題。上期中に構造改革の結論を出し、下期に発表する予定。SPVはYMESGのPMIが苦戦。

2025年の減配および2026年の復配計画に関連して、株主還元方針に変更はあるか。また、米国の構造改革の進捗によっては再度減配リスクがあるのが確認したい。

株主還元は、業績の見通しや将来の成長に向けた投資を勘案し、安定的かつ継続的に行うことを方針としている。2025年は当期利益が計画から大きく下振れし、財務健全性の目安を割る水準となったことから減配することとした。今期は業績回復により、1株あたり年間配当を50円に復配する計画であり、米国の構造改革を軌道に乗せることで約束した計画を遵守したい。

【質問者 B】

2026年の米国拠点における収益改善額370億円について、項目別の寄与度を教えてほしい。

収益改善の主要因は、米国拠点における価格転嫁とモデル開発の見直しが最も大きい。次いでコスト構造の見直しやIT投資の抑制、資産効率の向上も寄与している。

台湾子会社の土地売却がなければ2025年の営業利益は修正計画を下回っていたのか。

2025年の実績は、台湾子会社の土地売却はプラス要因として寄与している。一方で、OLV事業の減損、MC事業の洪水や関税影響、マリン事業の販売減少とモデルミックス悪化、SPV事業のPMI遅延によるマイナスが発生した。これらの合算によって、前年の営業利益は修正計画以上となった。

【質問者 C】

船外機の馬力帯ごとの市場環境の変化は。

金利高などにより、エンジンの換装需要に軸足が移り、中小型船外機が25年に伸長。足元の景況感については、ボートビルダーが

ら良好なセンチメントを得られており、今年に入り新艇の生産が上向いてくることを期待。また、大型モデルの開発は計画通りに進捗している。

25年に減益した背景は繰延税金資産の取崩しが主因であり、キャッシュには影響しない。配当を減配する必要があったのか。

配当について、前提となる還元方針は変更していない。先期については当期利益 161 億円と想定より大きく落ちこんだが、この中には台湾子会社の土地売却益を含んでおり、それを除けば実質的に利益がない状態。繰延税金資産の取崩しはノンキャッシュだが、今年に入り台湾の合併パートナーの株式取得や、米国拠点の財務状況悪化に伴う増資など、キャッシュの需要が高まっている。また、将来成長に向けた資金的な手当てなどを勘案し、配当を変更させて頂いた。今期は PL や資金効率を改善することでの復讐と、自社株買いの機動的な実施を株主の皆様にお示したい。

【質問者 D】

RV 事業について、赤字を抱えたまま事業を継続し、撤退やリストラの判断が難しい背景は。

米国の商品ラインアップとして、二輪車、ウォータービークル、RV などがあり、これらが一体となることでマーケティングへのシナジーが生まれている点が背景のひとつ。また、北米、特にカナダなどでは季節性が顕著であり、冬と夏で商品構成を切り替えながら販売を進めている。夏場の製品として RV が無くなると、それなりのインパクトが生じる点もある。事業の方向性については、最適解を得るためにオプションをいくつか挙げて昨年からの検討を進めているが、上期中には何らかの決断を示したい。

二輪車は、全地域で市場をアウトパフォームする計画になっているが、達成は可能なのか。

先進国では、欧州と日本で需要が停滞している。当社は米国でコンペティションモデルとストリートモデルの販売が好調。インドネシアでは、OPSEN TAX の拡大により、廉価帯需要がさらに伸長すると見込まれ、当社は昨年投入した廉価帯モデルを中心に販売を伸ばせると予想。その他のアセアン地域では、プレミアム戦略が奏功し好調である一方、廉価帯モデルに弱さがあった。ここに新商品を投入し、売上伸長を図る。インドについて、2025 年は当社のターゲット層のファイナンス承認率が厳しい状況であったが、足元では緩和の兆しがある。また、2025 年末に発表した XSR が好調であり、2026 年末に向けて新商品の投入も予定していることから、商品力とファイナンスの両面で販売増加できると考えている。ベトナムは 2025 年に洪水影響などにより生産ができなかったため、この点のリカバリーを着実に進めることを前提としている。ブラジルでは、2025 年は当社のプレミアム戦略の対象外であるモベットの領域で需要が伸長した。2026 年はこの需要は頭打ちになると考えている。一方、当社は商品投入を進める計画であり、プレミアム戦略で巻き返しを図っていく。

【質問者 E】

ウォータービークル事業の足元の状況、競争環境および 2026 年以降の見通しについて教えてほしい。

2025 年は金利高・物価高を背景に、業界全体で需要が大きく減少する中、当社の市場シェアは上昇した。2026 年の需要については、前年の反動など一定の改善余地はあるものの、市場全体は引き続き軟調と見ている。その中で、当社は安定的なシェアの維持・拡大に取り組んでいく。

2026 年営業利益予想の上期・下期のバランスについて教えてほしい。

例年は上期偏重の季節性があるが、今期は下期に回復が見込まれる事業もあり、上期・下期で大きな差はないと想定。

【質問者 F】

2026 年 SPV 事業の市場動向と収益の見通しについて教えてほしい。

国内完成車事業は、需要回復とシェア拡大により黒字水準で推移しているほか、e-kit 事業も OEM 先の在庫調整進展を受け、今期は損益分岐点を上回る出荷を見込む。

一方、2025 年に設立した YMESG の収益改善が課題。今期中に課題解消を進め、来期の黒字化を目指す。

ROV 事業の米国構造改革の進捗と中長期的な収益の見通しについて教えてほしい。

米国構造改革について、ATV では関税影響を含めた収益改善効果を見込んでいる。一方、ROV はコスト構造改革を通じた体質改善を進めているが、収益改善のタイミングについては現時点では流動的。構造改革の具体的な内容については、具体的な内容はまだお話しできる段階にはない。

米国構造改革効果 370 億円について、事業別の内訳を教えてください。

米国構造改革効果については、価格改定やモデル戦略の見直し、コスト構造改革、人員・資産効率の改善などを含め、米国ビジネス全体での取り組みによる総合的な効果として位置付けている。

【質問者 G】

中期経営計画の進捗と今後の見通しについて教えてください。

中期経営計画策定以降、米国関税や資材価格の高騰、半導体不足などにより事業環境は大きく変化しており、利益面では逆風が続いている。現在は構造改革を推進しており、各施策をやり切ることで収益構造は計画水準に近づくとしている。一方、外部環境に左右されずトップラインを確保できるかは引き続き課題である。

現時点で中期経営計画の見直しは行っておらず、収益体質の改善を軸に計画達成に向けて取り組んでいく。

以上