

【マリン事業】新中期経営計画（2025年～2027年）アナリスト向け説明会 質疑応答録

日 時 : 2025年3月13(木) 14:00~14:30

場 所 : Zoom 会議

発表者 : マリン事業本部長 井端 俊彰

新中期経営計画の ROS 目標は 20%半ばとピーク時の利益率から大きく改善しない計画。元々の利益率水準も高いが、収益性の高い大型船外機の販売比率を増やしていく中、利益率が上がらない理由について教えてほしい。さらに上を目指せるのではないか。

新中期経営計画は大型化に向けた開発や能増に関する投資がかかるため、一時的に利益率が下がる。ニューモデルの発売などにより利益率は 2030 年に向けて大きく改善していく見通し。

次期中期経営計画の利益率も目線について教えてほしい。

環境的に設定するのは難しいが、2030 年に向けて今の水準以上の利益率を上げていきたい。大きく利益を上げていきたいと考えている。

大型船外機の総需要は過去から伸長しているが、今後も伸びていくのか。将来のポテンシャルについて教えてほしい。

欧米では、釣りだけでなく、家族で週末に楽しむ方々も増えており、ボートでの快適性が求められている。その付加価値を上げていくことが重要だと考えている。ただし、大型の船を作れる企業も限られているため、どこまで伸びるかは注視が必要。今後も大型化は進むと考えており、当社も大型化に向けて開発リソースを増やしている。

大型船外機の主要市場は米国だが、欧州やアジアも大型化していると考え。米国市場以外の重要性やオポチュニティについて教えてほしい。

東南アジアや中国、豪州でもボートの大型化は進んでいる。特に東南アジアでは観光客向けの移動船の大型化が進んでいる。加えて、インボードからアウトボードへの切り替えも進んでいる。中国でも漁業が遠海に移行しており、ボートが大型化しているなど、米国以外の地域においても将来的に大型化が進んでいくと考えている。当社はそういった地域においてもしっかりとした販路があり、そこを活用できる点が強みと考えている。欧米だけでなく、その他の地域にも注力していく。

大型船外機を強化していくとのことだが、現在のシェアはどのくらいなのか。また、シェアアップの取り組みについて教えてほしい。

昨年、大型船外機の F350 を発売した。今年、欧米で開催されたボートショーにて F350 を展示したが、非常に好評を得ている。超大型のラインアップでは競合に負けているものの、350 馬力帯の船外機がフィットするボートが展示されている屋内ブースにおいては、一昨年や昨年と比べて当社の搭載数が増加しており、商品を出せばシェアが取れることを実感した。当社がやるべきことは大型船外機のラインアップの充実で、外部協業が鍵だと考えている。加えて大型化により、利益率の高い周辺機器の拡売もしていく計画。

大型船外機のシェアアップに向けて他社との協業により開発スピードを上げていくと説明があった。その点について詳しく教えてほしい。

他社との協業により、開発スピードを上げてラインアップを拡充していく。併せて生産能力も上げていく。なお、協業先にも当社の品質を担保してもらう必要があるため、協業先の選定は十分検討が必要。

WVの総需要が2026年から大幅に増加する見通し。その背景と御社の戦略について教えてほしい。

WVは、顧客の世代交代が進んでいる。顧客層が40～50代からコロナ禍のアウトドアレジャーブームで若い人たちに広まった。直近は、金利の上昇等を背景に需要が減少しているものの、今後は伸びていくと考えている。WVは一般的にパーソナルウォータークラフトといい、従来は1人乗りだったが、今ではファミリーで楽しめる乗り物となっている。船体も大型化しており、釣りをして楽しむなど遊び方も多様化している。当社もそういった部分において、新しいプラットフォームモデルを導入していく計画。

以上