

2026 年 12 月期 第 2 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 : 2026 年 8 月 4 日 (火) 14:20~15:00

登壇者 : 代表取締役社長 設楽 元文

執行役員 企画・財務本部長 橋本 満

【質問者 A】

第 2 四半期単期の営業利益は実力値と考えてよいか。一過性損益は含まれていないか。

今期の営業利益を押し上げている要因は、インド・アセアンを中心に二輪車の販売が非常に好調であること。一方、原材料コストの増加も発生しており、利益の押し下げ要因となっている。現在、損益分岐点の改善に取り組んでおり、研究開発費・販管費の適正化を進めている。また、円安や関税についても、計画比ではプラスに影響した。実力値という観点では、損益分岐点の改善と販売増加が利益拡大に寄与。事業別には、MC 事業とマリン事業が利益貢献の大半を占めており、コア事業への選択と集中が増益の大きな要素となっている。

期末の計画は、過去最高益となる 2,600 億円の利益を見込む一方、OLV 事業では構造改革費用を織り込み、将来に向けた仕込みとして 400 億円の赤字となる見通し。来年度はこの赤字が大幅に改善し、2028 年には黒字化を目指している。現在はコア事業が増益を牽引しているが、今後は OLV 構造改革の効果も利益押し上げ要因となる見通し。

MC 事業とマリン事業の利益拡大の背景は。二輪車の新興国需要拡大の背景と継続性やマリン事業における市場環境の変化についても教えてほしい。

MC 事業については、新興国市場においてプレミアムカテゴリーの商品の販売拡大を進めており、台当たり単価が上昇している。今後、特にインドやベトナム、インドネシア等で新商品投入を予定しており、下期も台数増が期待できる。マリン事業は、値上げが収益力向上につながっている。一方で、モデルラインアップ強化は、来期に向けた成長要因である。

OLV 事業の構造改革費用 120 億円は下期に発生するのか。

一部上期に発生しているが、大半は下期に発生する見込み。

【質問者 B】

第 1 四半期、第 2 四半期ともに研究開発費・販管費が抑制されており、通期計画の上方修正にも寄与している。来期以降の費用の使い方について教えてほしい。

研究開発費の一部は下期に延期しているものもあるが、足元では投資基準自体の見直しを進めている。将来の成長投資は継続する一方で、売上・利益への貢献が見込めない案件については、今後さらに見直しを進めていく。経費を最小化するのではなく、投資や経費の中身を精査し、事業への影響度が高い領域に経営資源を集中的に投入していく。

**OLV 事業における 120 億円の構造改革費用は、増減要因のどこに含まれているのか。また、2028 年に黒字化とのことだが、
どういった要素がプラスに効いてくるのか。**

ROV の自社生産を終了により在庫を売り切るための販促費用、開発計画の変更や生産中止に伴う取引先への補償、人員最適化のための費用を見込む。今後の黒字化に向けては、ATV やゴルフカーといった強み領域に経営資源を集中するとともに、自社生産撤退や人員適正化、生産効率改善による固定費削減を進める。また、開発計画の見直しを通じて投下資本を最適化し、2028 年の黒字化を目指す。

OLV 事業の構造改革について、トップラインの回復以外でどのような効果を見込んでいるのか。

今年の OLV 事業は 400 億円の赤字を計画しているが、このうち 120 億円は一過性の費用である。残る 280 億円の赤字については、コスト削減を進めることで改善を図っていく。ゴルフカーについても商品力強化による回復を進め、トップラインの改善とコスト削減の両面から 2028 年の黒字化を目指す。

中長期的には各種経費が減少していくと考えてよいのか。

今中期経営計画では、将来の成長に向けた投資は積極的に実施することが基本方針としている。一方で、足元の事業環境や収益状況を踏まえ、投資水準を柔軟に見直すとともに、ROI の高い領域への資源集中を行っている。研究開発費を一律に削減するのではなく、当社の成長に資する領域への選択と集中を進めながら、投資の最適化を図っていく。

【質問者 C】

中東情勢影響による原油高などで四輪は減速している一方、ヤマハ発動機の二輪車は力強い。二輪市場が好調なのか、御社の独自要因なのかを教えてください。

二輪の販売は予想以上に好調。インドネシア、インド、ベトナムなどで需要が底堅い。その中でも、付加価値領域を求める層が明確になり、可処分所得が増えてきたことで変化が起きている。当社は高価格帯のモデルにシフトし、台当たり単価が上昇している。同時に、モデルの差別化が競争力向上につながり、利益率が上がっている。これらの変化は今の需要の底支えにもなっており、今後もプレミアム領域の成長が続くと期待している。

今後の還元の考え方は。

キャッシュや財務体質は健全性を担保している。これを踏まえ、還元を機動的に実施するタイミングが来たら、皆様にお示ししたい。

【質問者 D】

マリン事業の収益性が一段と上がっているが、足元の状況や競争環境について教えてください。

上期はアジアや中南米の貢献が大きかった。アジアや中南米は当社のシェアが高く、値上げを含めた対策を進めやすい地域である。米国や欧州は引き続き収益の柱ではあるが、仮に先進国で売上が上がらなくとも、徹底した経費の見直しにより利益を確保できる構造への転換を進めており、効果がでてきている。今後予定している大型船外機のラインアップ拡充により、先進国での競争力も向上すると考えている。

【質問者 E】

今期・来期のリスク・オポチュニティーや中期経営計画達成への見通しについて教えてください。

下期は中東情勢に伴う原材料コスト上昇や米国の関税制度変更を主なリスク要因として織り込んでいる。一方で、原材料価格や関税動向は改善余地もあり、上振れ・下振れ双方の可能性がある。

マリン事業については足元の需要は安定的に推移しており、今後は利下げによる景気刺激策を通じた需要喚起に期待をしている。中期経営計画については、MC 事業・マリン事業を中心に進捗は順調。今後は OLV 事業の構造改革効果に加え、損益分岐点経営や技術・生産戦略の見直しを進めることで、中期計画の達成および更なる上積みを目指す。

ロボティクス事業が好調な背景と今後の見通しについて教えてください。

半導体製造後工程装置を中心に需要が高まっていることに加え、中国でもマウンターの需要が増加している。一方で、各社ともメモリ等の供給課題や一部部品の欠品リスクもあるため、需要をどこまで取り込めるかがポイントとなる。需要環境は引き続き活況であり、これを確実に取り込むことができれば大きなオポチュニティーとなる。

【質問者 F】

大型ラインナップ拡充による市場シェア回復の見通しと、300 馬力超カテゴリーの出荷動向および新モデル投入時期について教えてください。

船外機市場では、従来の 400 馬力クラスに加え、近年は 600 馬力超の大型カテゴリーが注目されている。当社も大型ラインナップの強化を進めており、これまで十分に対応できていなかった領域で競争力向上を図ることで、大型カテゴリーのみならず他の馬力帯を含めたシェア回復を目指す。今期はアジア・中南米市場が業績を支えているが、大型船外機投入によるシェア回復や商品ミックス改善は来期以降の重要な成長ドライバーと位置付けている。新たな大型モデルについては、来シーズン投入を目指して準備を進めている。

以上