2026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　　：2026年11月6日（金）13:50～14:30
登壇者　　：執行役員 企画・財務本部長 橋本 満
　　経営計画部長 永島 敦史

－－－

【質問者A】

第3四半期単期（7～9月）の業績をどう評価しているか。OLV事業の構造改革費用を含め、一過性要因についても教えてほしい。

二輪車はアジアを中心に販売が伸長し、船外機についても大きな変化はない。米国では需要が弱含む状況が続いているものの、経費コントロールなどにより一定の利益水準を確保しており、事業全体としては概ね想定どおりの進捗と評価している。

一過性要因としては、第4四半期に見込んでいた米国の固定資産売却益を第3四半期に前倒しで計上したほか、OLV事業の構造改革に伴う費用を計上している。また、為替についても前年同期比では増益要因となっている。

コア事業の競争環境や需要環境に変化はないか。

二輪車の需要環境に大きな変化はなく、先進国では微増、インド・ASEANを含む新興国では引き続き堅調な需要を見込んでいる。一方、マリン事業では、米国における金利上昇や原油価格高騰の影響などから、需要は弱含んでいる。短期的な需要回復は見込んでおらず、当面は足元と同程度の需要水準が続くと想定している。

【質問者B】

来期に向けたコア事業の成長ドライバーと需要の持続性を伺いたい。また、OLV事業について、今期に構造改革にかかる費用が解消し、来期は赤字幅が半減する見通しは変更ないか。

MC事業の市場環境については、先進国では今年並みから微増、ASEAN・新興国ではさらなる成長を見込んでいる。特にASEAN地域では、生活の足としての二輪車需要は引き続き底堅く、プレミアム戦略を推進することで販売拡大につなげていく。
マリン事業については、足元の需要は引き続き弱含んでいる。中間選挙後の米国経済については、事業環境に対してリスク・機会の両面が想定されることから、今後の動向を注視していく。一方、船外機市場では大型化のトレンドが継続しており、景気変動の影響を比較的受けにくい富裕層をターゲットとした商品開発・投入を進め、来期に向けてシェア拡大を図る。
OLV事業では、構造改革は計画に沿って着実に進捗している。John Deere社との協業については、現時点で具体的なモデルや新製品の投入時期をお伝えできる段階にはないものの、協業を通じた事業拡大と掲げた目標の達成に向け、着実に取り組みを進めている。

通期の営業利益予想を据え置いた一方、今回増配を決定した。そこに込められたメッセージを教えてほしい。

第2四半期決算発表時に業績予想の修正を公表したが、第3四半期まで概ね計画どおりに進捗しており、事業の収益力は一段高まったと評価している。こうした成果を幅広い株主の皆様に還元する観点から、今回の増配を決定した。

【質問者 C】

第 3 四半期の二輪車の利益率が前年比で改善している。どの地域、国が改善に寄与したか。またその継続性は。

当社は従来から新興国においてプレミアム戦略を推進し、高価格帯モデルの販売比率を高めている。これにより、原材料価格上昇に対しても、商品価値に見合った価格設定を進めやすい事業構造となっている。 加えて、事業規模を拡大する中でも経費を適切にコントロールできており、収益性は着実に改善していると評価している。

LSM 事業の赤字幅がやや拡大している。対策の進捗と来期の見通しは。

米国では、主力のフリート領域において競争環境が激化しており、商品力・価格競争力のさらなる強化が課題となっている。
LSM 事業でも構造改革を進めており、事業戦略を再構築し、当社がこれまで強みとしてきたフリート領域の競争力をあらためて高めていく考え。開発リソースのアロケーションや人員体制の最適化を通じて事業基盤を強化し、収益性の改善を図っていく。

LSM 事業の構造改革は来期含めて計画通り進んでいるか。

今期予定している施策については、概ね計画どおりに進捗している。来期については、現在計画を策定中である。

【質問者 D】

John Deere 社をパートナーとして選んだ理由は。来期以降の OLV 事業の黒字化にどのようにつながるのか。

John Deere 社とは、従来から協業関係を築いてきた。ROV 市場では競争環境が厳しさを増す一方、ユーティリティモデルの需要は拡大している。こうした中、同領域に強みを持つ John Deere 社と共同開発・相互供給を行い、両社が持つ異なる顧客基盤や販売チャネルを相互に活用することで、ROV 事業の競争力強化につながると判断し、今回の提携に至った。

第 4 四半期の利益が小さくなる要因は何か。また、来期の見方と想定されるリスクについて教えてほしい。

円高や関税の影響、OLV 事業の構造改革費用に加え、開発費用の一部が第 4 四半期に後ろ倒しとなることなどが利益の押し下げ要因となる。これらを踏まえ、現時点では現在の業績予想水準での着地を見込んでいる。
来期の事業別の見通しについて、MC 事業は、アジアを中心に良好な市場環境が続くと見ており、新モデルの投入も計画していることから、さらなる販売拡大を目指す。マリン事業は、米国を中心に需要環境の不透明感が残るものの、船外機の大型化トレンドを着実に捉え、商品力の強化を通じてシェア拡大を目指す。OLV 事業は構造改革フェーズにあり、2028 年のブレークイーブン達成に向け、収益構造の改善を着実に進めていく。ロボティクス事業は、AI 関連需要を背景に好調な事業環境が続いている。市場のボラティリティには留意が必要であるものの、来期についても引き続き堅調な需要を見込んでいる。

【質問者 E】

原材料価格の高騰を背景に二輪車事業では価格転嫁を進めているとのことだが、マリン事業でも実施できているのか。

マリン事業についても、原材料価格上昇の影響を一定程度受けている。特に米国では関税の影響もあることから、価格転嫁を進める方針である。一方で、競争環境や市場の価格受容性を十分に見極めながら進めていく必要がある。当社としては、商品力を含め、価格に見合った価値と競争力を有する船外機のラインアップであると考えている。

船外機のシェアは維持できているか。また今後の新商品投入によってシェアを上げることができると考えているのか。

船外機のシェアは馬力帯によって状況が異なるものの、当社としてはシェアが低下しているとは認識していない。特に 350 馬力以上の大型領域では、着実にシェアを伸ばしていると捉えている。 当社は船外機の大型化を重要な戦略の一つとしており、今後も大型領域を中心に商品ラインアップを強化することで、さらなるシェア拡大を目指していく。

【質問者 F】

二輪車は販売環境が良く、プレミアム戦略が奏功している認識だが、この領域の競争環境に心配はないか。

インフレによる生活費の上昇を背景に、生活の足として二輪車が改めて評価されており、こうした需要は今後も継続すると見ている。競合他社も含めて市場拡大の恩恵を受ける一方、プレミアム領域では各社が商品ラインアップを強化しており、競争は引き続き存在する。当社としては、ヤマハファンとのつながりを強化しながら、魅力ある商品を継続的に投入するとともに、新たな需要領域を開拓することで、ブランド力と市場でのポジションをさらに高めていく。

年間の業績予想を据え置いているが、第 4 四半期単期の当期利益は赤字になるのか。

第 3 四半期は、米国の固定資産売却益を計上したことで、営業利益・当期利益ともに押し上げられている。また、第 3 四半期の税金費用は簡便的な方法で算定しており、通期の税金費用については第 4 四半期に改めて算定することになる。

第 4 四半期については、もともと各種リスクを織り込み、利益水準を低めに見込んでいることに加え、固定資産売却益を第 3 四半期に前倒しで計上したことや、一部経費の発生が第 4 四半期に後ろ倒しとなることから、第 3 四半期と比較して利益水準は低下する見込みである。 こうした要因を踏まえ、通期では現在の業績予想どおりの着地を見込んでいる。

【質問者 G】

プライシング効果が第 2 四半期単期の前年比より縮小している。二輪車の新製品効果に一巡感はないか。

材料費等の上昇を踏まえ、各市場で価格転嫁を進めている。新製品については、モデルごとに投入時期が異なるため、個別には新製品効果が徐々に薄れるものもある。一方で、継続的に新たなモデルを投入することで商品ラインアップ全体の競争力を維持しており、現時点では新製品効果が一巡したとは捉えていない。

マクロ環境が厳しい中でも、アジアの二輪需要が底堅い背景をどう見ているか。

新興国では、二輪車が生活インフラとして定着していることに加え、四輪車と比べ、燃費性能や経済性の高さが改めて評価されている。また、当社はローエンドからハイエンドまで各カテゴリーでプレミアムモデルを展開しており、幅広い所得層の需要を捉えることで販売拡大につなげている。

インドネシアでは低い在庫水準が続いているが、適正水準に戻るまでどの程度かかるか。

インドネシアでは現地生産・現地販売の体制を構築しており、市場動向に応じて出荷や在庫を比較的柔軟にコントロールできる地域である。現在の在庫水準は低位ではあるものの適切にコントロールされており、今後も需要動向を見極めながら機動的に対応していく。

以上