

【全体】

第1四半期の利益の計画対比での進捗評価を教えてください。

今回27億円の品質関連費用があった。これを含めても、ほぼ計画通りであると認識。ニューモデルの発売が、昨年と比べて第2四半期以降に寄ると想定していることや、円高のマイナス効果もある中で、今のところほぼ予定通りに進んでいる。

【業績予想】

当初営業利益計画1,200億円達成に向けて、具体的にどの程度の為替水準を意識して、どのような対策を実施しているのか。

為替レートは変動が激しく、現段階で前提となる為替の水準は設定していない。仮にもう少し円高に振れても、先進国事業等において、経費の見直しやニューモデルの価格の見直しを行い、新興国、特にアセアン市場など好調な地域においては増販に向けた対策を展開し、挽回したいと考える。

原価低減によって為替のネガティブ要因を克服できるのか。

原価低減による効果は今後累積していく。第1四半期での金額は大きくないが、計画に沿って手を打っているため、今年計画分は十分に達成できる見通し。また、当初、アルミを中心とした原材料価格が若干上昇すると予測していたが、これが安くなっていることについてはプラス影響が見込める。

【二輪車事業】

インドは、新工場の立上げ後、新モデル投入で販売が勢いよく伸びているが、今後の採算状況はどうなっていくのか。

総需要は前年比9%増加に対して、当社は17万台で前年比50%増加。特に女性向け、若者向けスクーターのFascinoが販売好調である。インドでは従来申し上げているような、都市部から地方部への拡大戦略がようやく形になり始めたところであり、今後少しずつ利益を伸ばしていきたい。

新興国二輪車の利益増減について、収益性の改善が見て取れるが、これは通年でどれくらいの効果を見込んでいるのか。また、こういった要因が、予想以上の効果を生んでいるのか。

個別には申し上げられないが、やはりコストダウンの進捗が大きい。第1四半期ではあまり大きくはないが、今後予定以上に出てくる見込み。また、販売構成における高価格商品へのシフトも大きな要因のひとつである。特にベトナム・フィリピンで顕著であり、従来以上に150cc、あるいはそれ以上の排気量帯の販売が好調に推移している。そのあたりの国々の販売・利益に対する寄与は予定以上に大きい。恐らくこの傾向は第2四半期以降も続くと考えられる。

先進国二輪車の在庫削減について、3月末・4月末の段階でどのような状態か。

北米における在庫削減は、需要が伸びている中で当社も着実に小売を伸ばし、今のところ順調に進捗している。

【マリン事業】

北米では堅調に推移しているが、このペースで第2四半期以降も販売が増加するのか。

現在、北米を中心に好調に推移している。特に今年は春先からの好天に恵まれ、お客様のご購入も早い時期から始まっており、今後の販売増加を期待している。

船外機艇の割合が80%を超えた中、北米の総需要の台数をどのように見ているか、教えていただきたい。

北米の船外機需要の見方については、台数的なピークは2004年の32~33万台で、今現在は25万台前後。これがまた30万台を超えるとは見ておらず、総需要は25万台前後で推移していくが、中身としては販売構成における大型モデル（100馬力以上）の割合が増加していくと捉えている。

【特機事業】

特機事業の営業利益は前年比5億円増加。売上の伸びに対して利益の伸びが小さいことについてコメントいただきたい。

利益率の高いROVの出荷が順調に進んでいる一方、スノーモビルがあまり芳しくなく、全体ではこのような結果となっている。ROVの収益性そのものは問題ないが、スポーツカテゴリの総需要の伸びが予想よりも鈍いことに伴い、小売の伸びも予想に対して弱いのが課題。

ROVの小売が想定に対して弱いということだが、ROVの出荷・小売の足元の台数を教えていただきたい。シェアが要因なのか、総需要が要因なのか、わかる範囲でお答えいただきたい。

年間出荷計画に対しては少し進捗が遅れていると認識している。特に小売は、そろそろシーズンインすることもあり、もう少し伸びてほしいが、計画ほど進んでいない。今後モデルラインナップを強化する中で、販売を拡大していきたい。

【ファイナンス事業】

北米を中心とした販売金融事業について、他社では貸し倒れや延滞が増えていると聞くが、ヤマハの状況はどうか。

第1四半期の実績を踏まえても、予定通り進捗しているとご理解いただきたい。現在業務提携して展開しているところを順次自社運営化していく中で、現在はクレジットカードに関する取り組みを進めている。