

【全体】

今期から来期にかけて安定的利益を確保することだが、為替は来期も大きな減益要因になると思われる。成長投資を拡大することや、Brexitの不安などもあるが、それらを収益性でカバーできるという理解でよいか。

為替については、新興国では好転を見込んでおり、先進国では来年の上期までは減益影響が出ると思われる。2016年予想では、プラットフォームコストダウン・商品ミックス改善により新興国で約230億円、マリンを中心とした商品ミックス効果により先進国で約130億円、合計360億円の収益性改善が見込めると予測している。来期もそれ以上の収益改善を挙げることで、上期は残るであろう先進国の為替影響を吸収し増益を目指している。

研究開発費の上期実績・年間予想額が減っている。中期経営計画では3年間で3,500億円を投じるという計画だったが、減額しているということはその考え方に何か変化があったということか。

中期経営計画でご説明した時から枠取り額や取り組み内容に変更はない。ただ、今後研究開発を進める過程で費用が前後する可能性はある。

年間修正計画の営業利益変動要因「販管費」について、期初計画で▲167億円だったが、年間修正計画では▲56億円。合計 約110億円の費用削減となる。この内訳について教えていただきたい。

期初との対比では販売数量減に伴う販管費の減少が主な要因。特に、科目別では広告宣伝費の減少が大きい。

年間修正計画の「営業利益」から「経常利益」を経て「親会社株主に帰属する当期純利益」に至るまでの内容につき伺いたい。またそれを踏まえた上で、配当の考え方について教えていただきたい。

まずは、上期までの時点で営業利益と親会社株主に帰属する四半期純利益の差についてご説明申し上げたい。上期の営業利益654億円と親会社株主に帰属する四半期純利益324億円との間には330億円の差があるが、その要因は大きく3つ。

1つ目は、営業利益と経常利益の差の約100億円は為替差損によるもの。

2つ目は、法人税等によるもの 合計 約160億円。

3つ目は、非支配株主に帰属する利益の控除 約60億円。

これらの事象を踏まえ、年間修正計画においても同様の考え方となり、営業利益と経常利益の差100億円は為替差損の影響、経常利益950億円と親会社株主に帰属する当期純利益600億円の差は、主として法人税等及び非支配株主持分の控除影響。

また1株あたり配当は年間60円、1株あたり利益は172円とお示しした。当社の配当方針は「配当性向30%目安」であり、今回は中期の施策を確実に推進しており安定的利益を確保できる見込みであることから、配当性向35%の1株あたり60円とさせていただいた。

【二輪車】

インドでマス領域への進出を強めると、平均単価が下落し収益性悪化の要因となり得るが、どう対応していくか。

マス領域への進出が強まれば、単純に計算して単価が落ちるとのお考えはもっともだが、当社の重点はあくまでも都市部。そこでの販売を引き上げながら、地方部などで新型110cc「Saluto RX」の拡販につなげていく。単価を下げることは考えておらず、利益は今後も確保したい。長期目線では営業利益率10%を目指したい。

インドネシア市場はここ数年厳しい状況が続いているが、来年に向けて反転すると見る根拠を教えてください。市場が二輪車から四輪車へシフトしているのかなどを踏まえて教えてください。

販売台数を地域別に見ると、前年比でジャワ島の都市部は落ち幅が小さく、一次産品を扱うスマトラ・カリマンタンはまだ落ち込みが大きく、スラウェシは前年並みまで回復しているという状況。今後、スマトラ・カリマンタンはもう少し苦戦が続く、ジャワ島などは戻ってくると見ている。インドネシアの四輪市場では新車効果もあって、落ち幅は減ってきていると聞く。二輪車では特に低価格帯の製品が落ち込んでいるが、高価格帯の製品から少しずつ回復し始めると見ている。

インドネシアの出荷台数が2016年は140万台に減る予想だが、それにより現地工場の稼働はどの程度影響を受けるか。新興国通貨に関して仕入れ影響が上期で▲75億円、通期で▲89億円とのこと。将来どのあたりから為替影響が反転し始めると考えればよいのか。

近々でグローバルモデルの輸出（20万台前後）が増えているが国内販売予想140万台と合算しても、過去「300万台生産体制」だった頃から落ちていることは事実。為替に関しては、インドネシアは仕入契約の改訂等々により3ヶ月程度その効果がずれて出る。来期、最初の3ヶ月は影響が残るかもしれないが、その後は増益の期待が持てると思われる。

【特機】

ROVの上期の出荷台数と小売台数、年間計画を教えてください。YZZ1000Rの出荷は好調だったものの小売は苦戦していると聞いている。在庫調整や生産の状況、及び小売の状況についてコメントいただきたい。

上期の出荷台数は約10,400台、小売は約9,200台、年間見通しは約26,000台。1QからYZZ1000Rが苦戦していることはお伝えしており、それが続いていることは事実。そのため生産調整・出荷調整を行っている。それに伴い年間計画も当初33,000台から26,000台と改めた。YZZ1000Rは当初評価が高かったがマニュアルということもあって、お客様に使っていただくための地道な普及活動が今後も必要。

パドルシフトのニューモデル（YZZ1000R-SS）の出足の感触を教えてください。

6月に出荷を開始したばかりであり、小売の反応をみるタイミングには至っていない。業界初の機構を使用したモデルであることから、このモデルについてもお客様への浸透のためのマーケティング活動に尽力していく。

特機事業全体の営業利益が2Qでは27億円と想定よりも低かった。上期ではYZZ1000Rの在庫調整が終わって、下期ではニューモデル効果が期待でき、今後も成長できる事業であると考えてよいか。

2Qの特機全体の営業利益が27億円となった理由は、暖冬やロシアの販売不振などのスノーモビルの販売減少が主因。ただしスノーモビルは下期で挽回していく。年間予想が減益になる要因は、ATV・ROVの生産調整・出荷調整などに起因する。今年は一時的に低い年間予想となるが、来期以降は改めて期待が持てると考えている。

ヤンマー社との提携について、どの程度の数量的規模を見込んでいるのか。

本年12月からOEM供給開始予定。今年は数百台レベルだが、2020年までに5,000台というのが現在の計画。