

**【全体】**

2018年の営業利益が下方修正した予想に届かなかったが、為替以外の増減要因があれば教えていただきたい。

為替影響もあったが、一部のグローバルモデルに対して品質関連費用を計上したため、修正予想に届かなかった。

2019年の営業利益増減要因における販管費の増加は、マクロ環境が不透明な中でかかる必要経費なのか。それともある程度コントロールできる性質のものなのか。

販管費の増加は、販売の増減に伴う変動費が多い。モデルの端境期にあり、強力なニューモデルが少ない年にあたるため、広告宣伝費・販促費など少し強めに置いている。ただし、需要が伸びる市場もあれば、前年並みになる市場もあるので、それぞれの市場を見ながらコントロールしていきたい。

中期経営計画の考え方について教えていただきたい。中期経営計画で前提としている為替に引き直せば、2019年は踊り場であり、中期経営計画最終年で結果を出していくという考え方でよいか。また本日発表した事業統合は中期経営計画に対してどれくらいのインパクトがあるか。赤字の会社を事業統合するわけだが、その後に出るシナジーの時間軸はどれくらいと見ているか。

2019年より後に、今まで準備してきたモデルを投入するため、二輪車・マリンともに中期経営計画期間中の後半で伸ばせると考えている。事業統合でシナジーが出せるのかという点だが、中期経営計画の発表時の数字にはこの事業統合の数字は含んでいない。事業統合した後は、トップラインが増えるのはもちろんだが、ボトムラインについて2021年までに±0以上を目指したい。具体的な金額影響は、事業統合が完了した後で改めて説明したい。

2019年が前期並みの為替前提であった場合、業績予想の為替影響額を戻して、1,500億円近い営業利益水準の計画であると考えるとよいか。それとも、為替が円安で推移すれば、開発費の積み増しなどもあるのか。

為替が2018年並みに\$110/€130程度で推移した場合には、確かに150億円くらい利益が上乗せになるが、一方で成長戦略費用は、利益とバランスを取るうえで少し抑えている部分もあり、その為替前提ならば、将来のための種まきにより多く使っていきたい。ただし、それほど大きく経費を膨らますことは考えていない。

フリー・キャッシュ・フローが約100億円となるが、マリンの在庫の話以外に影響はあるのか。

マリンの在庫以外に、フィリピンとアルゼンチンの在庫がある。フィリピンは、販売が好調だが出荷出来なかった分が一時的に残った。アルゼンチンは、これまで需要が好調で高い計画を作っていたが、急激なペソ安によってビジネスが停滞する状況になり在庫が残った。今年は、例年並みのフリー・キャッシュ・フローを生み出せる見込みである。

**【ランドモビリティ】**

2019年の先進国二輪車の収益改善について、全社費用配賦の変更以外で、どのような改善があるのか。

2018年は欧州が非常に弱かった。2019年は期待のモデルが出るので営業力強化をしながら規模増を狙いたい。その他については、大型モデルの型償却の負担が軽くなり、欧州の生産性も改善して限界利益が良くなる。経費の改善は、2018年においては品質関連費用が出たため、この減少もプラスの要因となる。

新興国二輪車の2018年から2019年への動きを、影響の大きい国ごとに売上台数ベースでご説明いただきたい。

インドネシアは、昨年需要が底打ちし580万台まで戻り、当社もそれに伴いシェアを伸ばすことができた。一方で

2019年は、前年に起きた自然災害や中国向け資源価格の下落などを受けて、需要は横ばいで見えており、当社の計画も同様に見ている。ベトナムは、昨年需要は微増だったが、当社は他社攻勢により大きくシェアを落とした。今年需要は横ばいとしているが、当社はニューモデルを中心にしっかりとシェアを伸ばしていきたい。インドは、2018年の需要が2,150万台を超え、今年は2,250万台に達すると見ている。その前提のもと、当社は昨年80万台弱の卸台数を84万台まで伸ばす計画。スポーツカテゴリーでニューモデルを複数投入するので、台数の伸び以上にトップラインは伸びるとみている。

ATV/ROVが今期さらに悪化する要因について教えていただきたい。

今期もマイナスが広がる一番大きな要因は為替である。それ以外は、一昨年・昨年と出したモデルが計画した売上台数に達していないため、抜本的に商品企画・開発の見直しをしている。今後、新しいプラットフォームモデルで巻き返しを図っていきたい。

【マリン】

2019年は為替の影響を除けば、船外機だけで5%程度の売上高の増加を見込めるはずである。船外機の数量増加の影響や単価アップの影響などを考えると、控えめな計画に見えるが特別な事情があれば教えていただきたい。

船外機市場の伸びは2桁あるわけではないが、大型へのシフトは北米・欧州で続いている。北米における足元の状況はよいが、アメリカの景気が一本調子でこのまま続いていくのかという点を踏まえて、2019年の予想を発表させていただいた。販管費の増加については、北米の物流市場は逼迫しており、輸送に影響がでるものの、経費削減に努めて参りたい。

【ロボティクス】

IM事業は自動車向けが強みであり、安定しているという理解だが、今回の事業統合する2社はボラティリティが高いように思われる。あえてこの2社を事業統合する理由と、今後の収益の見立てを教えていただきたい。

半導体自体はボラティリティが高い市場だと言われているが、半導体業界も一時期のスマホ一辺倒の時代から変化しており、半導体のその他のモジュールが増えている。その中で、コンデンサ等々を含めパッケージングし、さらなる機能を追加していき、トータルソリューションを提案して当社の強みを発揮していく。事業統合を通じて収益を上げ、コストも共通化してメリットを出していく。さらに、各社の技術を活かして、既存設備に対して新しい設計を入れ、機能アップを図ることでトップラインを伸ばしていきたい。

以上