

【全体】

実績の上振れについて、製品別・事業別の内訳はあるか。また、リベート削減の背景と継続性について教えて欲しい。

ほぼ全ての事業で上振れている。先進国二輪車は部品不足による生産遅延や物流遅延のため需要に対して供給が追いつかず、ほぼ想定通りの業績で黒字化達成した。在庫が不足しているためリベートは不要だった。今後、在庫水準が戻った時に2021年のリベート水準を維持できるかが重要。ディスカウントやリベートの付け方の見直しを行っているところ。

上期下期の段差についてどんなリスクを想定しているか。原材料高騰の影響が大きい内訳はどうか。また、販売関連の費用が下期で増える想定だが物流費以外で戻る要素があるか。

下期は、原材料高騰、半導体調達の影響が引き続き大きく出てくる。原材料影響金額で一番大きいのはレアメタルのロジウムで、直近の価格は落ち着いてきているが、一時期は2倍以上となった。アルミ価格の高騰影響も大きい。販売関連費用については拠点に徹底して下げていく。

【ランドモビリティ】

先進国二輪車は上期で黒字化を達成。年間ではどう見れば良いか。また、中長期での収益改善の考え方に変化はあるか。

上期は黒字で着地できたが、下期は半導体部品の供給不足などもあって生産が思うように伸ばせず、赤字が残る計画で見ている。市場が要求している台数を下期に作ることでできれば黒字化も可能なので、なんとか挽回して黒字に近づけていきたい。今期の事業環境は、円安影響・市場在庫減によるリベートの減少・コロナ感染拡大下での活動経費の抑制などが追い風となっているが、この状況が来期以降もずっと続くとは考えていない。したがって、「グローバルな生産体制の見直し」と「日本の工場再編成」といった構造改革を引き続き進めていく方針に変更はない。

コロナ感染が再拡大する中、新興国二輪車の小売状況と生産について国ごとに教えて欲しい。また、プレミアム化による販売台数の構成はどのように変わっているか。

各国政府のロックダウンや移動制限が小売・卸・生産に連動して影響を与えている。在庫はタイトだが横ばいの状況。一番厳しいマレーシアは工場出勤率10%でコントロールされ1か月くらい生産ができていない。次はインドネシアで出勤率が50%に制限。行動制限があり小売も減少してきている。また直近で、タイ、ベトナム、フィリピンでも移動制限や出勤制限が出てきている。下期は、これらを織り込んで計画したが、どうなるか分からない。一方、プレミアム化については、各国1台当たりの売値が上がってきている。値上げに加え、高級モデルに売上比率が寄ってきていることが要因。新興国地域はおおむねプレミアム化が顕著になってきている。

【マリン】

マリンの需要環境と今後の需要見通しについて具体的に教えて欲しい。販売を伸ばすための生産能力をどうしていくか。また、物流について、来期のオンシーズンに向けて改善の目途は見えているのか。

年間通じて当初予想を超える強さとみており、来年も需要が強いと見ている。生産能力については、2018年から2019年にかけて大型船外機の能力増強をし、現状十分だと思っている。今後更に需要が伸びる場合は、機会を逃さないように能力増強を適時実施していく。物流については、欧州向けは改善しているが、北米向けは大きく改善していない。コロナ影響から正常化する中で、コンテナを取り合う状況は続くであろう。在庫の積み増しはできないが出荷した分は販売に繋がっているため、この状況を続けていきたい。年始には落ち着くとみている。

競合他社は北米での船外機の在庫正常化が2023年までかかるという見立てだが、業界全体で需要の見立てが四半期

## ごとに強くなってきている背景は？

確かに需要は強くなっていて、初回購入者の比率が高いことや顧客層が若返っていることで確実にすそ野が広がっている、という見立ては一致している。それに対して各社で供給力の差があると思うが、当社も生産能力は十分であり、ロジスティクスも今後改善してくるので、在庫の正常化に大きく時間が掛かるとは考えていない。

## 技術説明会でマリンの電動化について示している。2030年までマリンの電動化目標は21%を示しているが、どういう領域で進んでいくか。電動化が進んだ時の競争優位性や収益について教えて欲しい。

当社が目標にしているのはLCAにおけるCO<sub>2</sub>排出量の削減。電動化の開発を進めているが、大型船外機では、FCVの方が有力なソリューションになると考えている。小型船外機については、静寂性やクリーンさは価値として認められる可能性がある。新興国の小型船外機は大半が漁業需要。お客様にとって電動化は受け入れがたいため、4ストロークが現実的な解。競争優位性については、他社の研究開発状況が分からないので回答できない。コスト的には難しくなるが、付加価値をしっかりと示して価格への納得性を得たい。

以上