



2012年12月18日

各位

会社名 ヤマハ発動機株式会社
 代表者名 代表取締役社長 柳 弘之
 (コード番号 7272 東証第一部)
 問合せ先 経営企画部長 松下 貴彦
 (TEL 0538-32-1122)

新中期経営計画概要について

ヤマハ発動機株式会社は、2013年からの3ヵ年における新中期経営計画を策定しました。

新中期経営計画は、2010年～2012年「V字回復と収益の安定化」を目標とした現行中期経営計画を発展させ、「持続的成長による企業価値の向上」に向け、「事業規模拡大」と「収益力向上」に積極的に取り組むものです。

新中期経営計画(2013年～2015年)の数値目標は、2017年連結売上高2兆円、連結営業利益率7.5%を見据え、最終年の2015年に、連結売上高1兆6,000億円(12年度比+4,000億円)、連結営業利益800億円(同+520億円)、連結営業利益率5%(同+2.7%)を設定しました。なお、為替レートは、米ドル80円(12年度比2円の円安)、ユーロ105円(同3円の円安)の前提です。

「事業規模拡大」に向けては、3ヵ年で250のニューモデルを投入し、2015年の全製品販売台数900万台を目指します。また、「収益力向上」では、開発・調達・生産・物流の全工程において仕事の進め方を変革し900億円のコストダウンを目指します。

また、ROE(株主資本利益率)を重要な経営指標に据え、収益力・資産効率・安全性を含む企業総合力を高める経営を進めます。

【中期経営計画 実績と目標】

	2010年 実績	2011年 実績	2012年 8月7日 修正公表	2015年 目標	2017年 目指す姿
全製品販売台数	730万台	740万台	670万台	900万台	1,200万台
連結売上高	12,941億円	12,762億円	12,000億円	16,000億円	20,000億円
連結営業利益	513億円	534億円	280億円	800億円	1,500億円
連結営業利益率	4.0%	4.2%	2.3%	5.0%	7.5%
ROE	6.7%	9.6%	5.9%	10%	15%
自己資本比率	28%	31%	32%	33%	35%
D/Eレシオ	1.2倍	1.0倍	1.0倍	1.0倍	1.0倍
コストダウン	—	—	750億円 (3年間)	900億円 (3年間)	1,500億円 (13年から5年間)
為替(\$/€)	88/116	80/111	78/102	80/105	80/105

【新中期経営戦略】

『ヤマハらしい個性あるコンセプトでお客様の期待を超える』

1. モノ創りで輝く
2. マーケティングで輝く
3. 新事業に挑戦する

『経営変革に挑戦し続ける』

1. グローバル・コストダウンを拡大する
2. 構造改革をやり抜く
3. 真のグローバル化を進める

【主要事業戦略】

■二輪車事業

- ・インド 『大きく成長を続ける市場で、マス領域を強化する』
スクーター、低価格モデル等の積極的な新商品投入とともに、世界最安値のモノづくり・生産能力増強に取り組む。併せて、マーケティングとして販売網拡充・顧客接点強化などを展開。
- ・アセアン 『安定的成長へ向かう市場で、顧客ニーズ多様化に対応する』
低燃費エンジン搭載をベースに、プラットフォーム(PF)と、そのバリエーション展開を図る。併せて低コストのPF開発とともに、移動具以上の価値提案を図る。
またマーケティングとして、市場密着型の顧客接点強化を図る。
- ・先進国 『潜在需要固く、回復に向かう市場で生涯顧客を増やす』
エントリー～フラッグシップまでのラインナップを拡充し、ヤマハの世界づくりを行う。
加えてライフタイムマーケティングや、新しいコンセプト提案を展開。

■マリン事業 『総合マリンビジネス 3,000 億円を目指す』

- ・船外機:高信頼性・軽量・低燃費エンジンとボートビルダーとの連携で安定シェアを獲得。
- ・ボート:ブラジル市場に続き、中国市場(プレジャーと業務艇)へも進出。
- ・WV :ジェット推進器供給ビジネスの拡大を図る。

■SPV(スマートパワー)事業 『100 万台を目指す』

- ・電動自転車:成長続く中国市場へラインナップ大幅拡大を図る。
- ・PAS:国内は高機能モデル導入。欧州はドライブユニット供給により市場攻略。
- ・電動二輪車:本格的な普及を目指し、低価格モデル導入。

■RV(レクリエーションalビークル)事業

- ・新オフロードビークル:2013年より市場導入を図る。
- ・ATV:車体生産の米国移管完了(2012年)とともに、エンジン調達戦略を図る。
- ・スノーモビル:他社連携による事業効率化を図る(2013年)。

【財務戦略】 『積極的な成長投資と株主還元・借入返済をバランスさせる』

- ・現中期経営計画は財務体質改善を優先させ、投資資金枠を償却費枠内に抑えていましたが、新中期経営計画では、積極的な成長投資を目指します。
- ・投資資金枠は、償却費+当期利益 1/2 までに設定しますが、株主還元・借入返済をバランスさせます。
(投資総額:現中期経営計画:1,250 億円 新中期経営計画:1,900 億円)
- ・株主還元として、現中期経営計画と同じく、配当性向は 20%以上を継続します。

以上