

第 8 章

モーションコントロール&モータービークル

モーターサイクル&エンジン事業



# 1 | モーターサイクル&エンジン事業の変遷

## 1. パワースポーツ、エンジン部門の経営概況

### ■ 組織とその事業領域

1997(平成9)年6月の組織改正により、旧CP(Consumer Products)事業本部に精機事業部が編入されて汎用機事業本部が新設され、CP(パワースポーツ※、汎用エンジン)、精機、建設機械の3事業部体制となった。翌1998年には汎用ガスタービン部門とロボット部門が編入され、5事業部となった。その後、2000年に汎用ガスタービン部門、精機部門、建設機械部門が分離、2001年4月に社内カンパニー制が導入され、汎用機カンパニーが誕生。パワースポーツ、汎用エンジン、ロボットの各事業で収益の向上に取り組んだ。

2008年に発生したリーマンショックに端を発した市場の急激な冷え込みにより、パワースポーツ、汎用エンジン部門が苦戦を強いられていた最中、2010年、グループ4社の再統合が実施され、比較的影響の少なかったロボット部門が精密機械カンパニーへと編入された。これに伴い、汎用機カンパニーの事業分野はパワースポーツ、汎用エ

ンジンとなり、モーターサイクル&エンジンカンパニーとして再出発した。

※パワースポーツ：二輪車、オフロード四輪(ATV、SxS(UV、RUV))、PWC(Personal Watercraft)を指す。

### ■ 事業の概況

1997(平成9)年に発生したアジア通貨危機によって新興国市場が冷え込むなか、持続的な成長を目指し、スズキ株式会社との事業提携や半導体事業向けロボットの米国進出等、事業の拡大を図った。

2002年からは、固定費の削減に取り組み、100億円超の営業利益をコンスタントに確保できる事業体制を構築し、通貨危機から力強い回復をとげるアジア市場に対応するため、2005年にはアジア総括部を新設し、新興国市場の事業の拡大を図った。まず、KMT(Kawasaki Motors Enterprise(Thailand) Co., Ltd.)を生産拠点とした世界戦略車「Ninja 250R」(2008年)や「KLX140/150」(2008年から2009年)といったヒットモデルを導入、2007年にはブラジルに生産・販売会社KMB(Kawasaki Motores do Brasil Ltda.)を設立し、2009年からマナウスにて生産開始した。

汎用エンジン事業についても、より小回りが利くよう、汎用エンジン総括部として独立した組織(2007年)とし、2009年、中国にコストダウンを目的に台湾KYMCO(光陽工業股份有限公司)社



モーターサイクル&エンジン事業のマザーファクトリー・明石工場



KMT

と合弁でCK&K(常州川崎光陽発動機有限公司)を設立、米国、明石工場にて生産を行っていた機種を生産移管した。

2009年以降、リーマンショックの影響により厳しい経営が続いたが、落ち込んだ業績を立て直すため徹底した固定費の削減に取り組み、世界戦略車Ninja 250R等の中大型二輪車を中心としたプレミアム戦略が、インドネシア、ブラジル等の新興国市場において奏功したこともあり、2012年に黒字化を達成した。

その後、2013年頃からこれまでカンパニーを支えてきた新興国の景気減退を受け、2015年以降は、先進国市場への積極的な新機種投入により、製品競争力の向上、市場シェアの拡大に力を入れた。

2017年には、パワースポーツ、および、汎用エンジン事業のさらなる持続的成長を目指し、とくに市場成長が見込まれる新興国向け二輪、オフロード四輪事業を中心に拡大させる経営戦略として「2030年ビジョン」を策定。2025年に売上高5,000~7,000億円、2030年までに売上高7,000億円~1兆円を達成する目標を掲げた。

2020(令和2)年には、新型コロナウイルス感染症が世界的に流行し、市場の冷え込みが懸念されたため、固定費の削減に着手。コロナ禍でも利益を生み出すことのできる体制づくりを行った。

## 2. 世界の市場動向とその対応

### ■ 北米の市場動向と拠点の状況

北米市場は1990年代に入ると好景気と人口増加による消費拡大を背景に市場が大きく拡大する。2000年代初めにITバブルが崩壊するも、市場は拡大を続け2000年代半ばには最盛期を迎える。

この間、二輪車ではクルーザーモデルがけん引役となり、それまでの主力であったスポーツモデル市場は徐々に後退した。リーマンショック後は市場全体が落ち込むなか、オフロードモデルが伸長している。

ATVは、リーマンショック以前は日系メーカー4社でシェアの約7割を占めていたが、リーマンショック後の円高を受けた値上げや好況だったアジア市場へ経営資源をシフトした影響もあり、北米メーカーの台頭を許し、シェアが低下した。SxSは、当社が世界で初めて市場に投入した製品であり、トップシェアを誇っていたが、リーマンショック後に新機種開発を抑制したことや走行速度の自主規制により製品競争力の低下を招き、北米メーカーの台頭を許した。その後2015(平成27)年より、オフロード四輪に再度注力し、「MULE PRO」シリーズや、「TERYX KRX」シリーズを投入、販売の立て直しを図りつつある。PWCは、2000年代に市場の最盛期となり、その後、リー



Ninja 250R



KMB

マンショックにより大きく落ち込んだものの、2015年頃から再度拡大傾向にある。

2019(令和元)年末からの新型コロナウイルス感染拡大により、ソーシャルディスタンスが確保できるアウトドアレジャーとしてオフロード二輪、四輪を中心にパワースポーツ市場、汎用エンジン市場ともに大幅に伸長した。

拠点の状況としては、汎用エンジンを生産していたKMM(Kawasaki Motors Manufacturing Corp., U.S.A.)メアリービル工場において1995年5月にR&Dを設立。急速な円高により、競争力を失いつつあった汎用エンジンに対し、コスト競争力の確保と、顧客のニーズをアジャイルに製品仕様に反映できる体制づくりを図った。当社の芝刈り機用エンジンとしては初となる空冷V型2気筒エンジン「FH500V」を開発、性能の向上とコストダウンに成功し、2009年までに合計10シリーズのエンジンを投入している。

その後、この成功が契機となり、ATV用エンジンも米国開発を進めることとなった。2000年1月、他社の参入により価格競争が激化していたATVの米国現地開発を目指し、KMMリンカーン工場にR&Dを設立した。

### ■ 欧州の市場動向と統合販売会社の設立

当社は欧州各国に販売代理店を置いていたが、EU統合を受けて、それまでの流通経路お

よび販売体制を改め、2000(平成12)年9月、他社に先んじてオランダに欧州統合販売会社KME(Kawasaki Motors Europe N. V.)を設立した。2001年1月には、伊藤忠商事株式会社が保有していたフランス、イタリアの販売会社の株を取得。同年にオランダの部品販売会社を吸収し、イギリス、フランス、ドイツ、イタリア、スウェーデンに支店を設立。さらに、2005年にスペイン支店、2006年にベネルクス支店、2019年にはオーストリア支店を設立した。

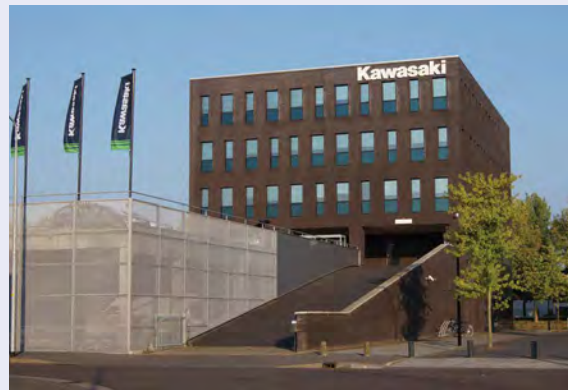
設立当初のKMEは目立った統合の効果が表れなかったが、2003年以降、ユーロ高や「Ninja ZX-6R」「ER-6n」「Z750」などのヒット、統合による固定費の削減とバックオフィス機能の集約により販売活動に経営資源を集中させるようになり、好調に利益を上げた。2008年秋の世界的不況によって厳しい経営状態が続いたが、固定費削減やブランディング強化などによる販売が奏功して、2013年以降は市場の回復とも相まって、安定した収益をあげている。

### ■ 新興国の市場動向と生産、販売会社の設立

1997(平成9)年のアジア通貨危機以前、東南アジアを中心とする市場は、モペッドタイプ、および2ストローク小排気量のスポーツタイプが主流であり、当社も「KR150」シリーズなどのスポーツモデルを投入し、各市場で好評を博していた。



リンカーン工場



KME

アジア通貨危機がもたらした不況により、スポーツタイプはもとより、通勤用であるモペッドタイプも市場が急減したが、2000年代に入ると景気の回復とともにスクータータイプの台頭が目立った。

当社は、新興国市場においては業界初となる2気筒250ccエンジンを搭載したNinja 250Rを2008年に投入し、スポーツバイクブームを巻き起こした。これにより、当社のプレミアムブランドとしてのプレゼンスが大きく向上した。また、オフロード市場を切り開くモデルとしてKLX150を導入、その後さらにタイ生産モデルの「Ninja 650」や「Z650」をはじめ、「Z900」など大型スポーツモデルを積極的に導入し、プレミアムブランドとしての地位を確立した。

### タイにKMTを設立

1997(平成9)年12月に4ストロークモデルの生産会社としてKMTを設立、その後、アジア通貨危機で苦境に陥った現地資本主導の合弁会社であったTKM(Thai Kawasaki Motors Co.,Ltd[生産会社])とGKM(Glory Kawasaki Motors Co.,Ltd[販売会社])から、両事業を引き継ぐことになった。タイの調達網を活用しKMTを輸出拠点として整備することを決定。2001年から、「KLR650」等の機種を明石工場から生産移管し、二輪業界で初めて先進国向け中大型モデルの東

南アジア生産を実現した。その後、2007年からはKLR650やNinja 250Rで現調化を進め、コストダウンに取り組んだ。また、2008年には2気筒650ccクラスシリーズの生産移管(EEEプロジェクト)を実施。現在では、明石工場を越える二輪車の一大輸出拠点となっている。

また、2006年にはR&D部門を設立し、スポーツモペッド「Fury」を開発し2008年にフィリピンで発売されるや、一躍、トップセラーとなった。その後もアジアの販売会社を支える機種を開発し、今日では当社の開発の一翼を担う最大規模の海外研究開発拠点に育った。

### マレーシアにMODENASを設立

1990年代に入り、マレーシア政府はナショナルバイク(国民車)プロジェクトを立ち上げた。当社はこれを支援するため、1995(平成7)年8月、地元企業(DRB HICOM)と現地政府系ファンド(カザナ・ナショナル)、日商岩井株式会社と共に4社合弁で二輪車製造会社のMODENAS(Motosikal dan Enjin Nasional Sdn. Bhd.)を設立。翌年2月に工場が完成し、1996年11月から操業を開始、翌年には年間10万台の組立を達成した。

その後、アジア通貨危機が発生し、開発リソースが先進国に振り向けられ、新機種の導入が見送られたこと、また、MODENASが自立経営に移っ



Ninja ZX-6R



Z900

ていったことから、当社との関係が希薄となっていたが、2019年、ふたたび協力関係を強化しようという機運が高まり、当社はMODENASへの出資比率を15%から30%に高め、再スタートを切ることとなった。

### 東南アジア事業の統括組織(アジア総括部)の設立

2005(平成17)年4月、東南アジア市場における二輪車事業の基盤を築くこと、また、アジア地域に先進国向けモデルの低コスト生産、輸出拠点を整備することを目的としてカンパニー内の関連組織を集めてアジア総括部を新設した。アジア総括部は、東南アジアの関係会社を統括、Ninja 250Rをはじめとするプレミアムモデルを導入、また、新機種の開発を推進した。東南アジア事業はプレミアム戦略で大きく拡大し、生産拠点の整備も十分に進み当初の目的を果たしたため、アジア総括部は2009年3月に解散した。

### ブラジルに生産・販売会社KMBを設立

当社が得意とする中大型車分野において、ブラジル市場への進出のため、2007(平成19)年10月、二輪車の生産・販売会社KMBを設立。サンパウロに販売拠点を、マナウスに生産工場を設けた。販売網やアフターサービス体制の整備を急ピッチで進め、継続的に新機種を投入、2011年には年間1万台の販売を達成した。

### インドに二輪車の輸入・販売現地法人IKMを設立

インドの二輪車市場では1984(昭和59)年より現地企業のBajaj社と技術援助契約を締結し、生産から販売までを委託していたが、2010(平成22)年7月、IKM(India Kawasaki Motors Private Limited)を設立して自社での生産・販売を開始、2017年には新工場を建設し、「Ninja 300」をはじめとするモデルのCKD(Complete Knock Down)による自社工場での生産を開始した。また、2018年にはR&D部門を設立。インド市場向けモデルの開発を進めている。

### 中国での二輪車の輸入・販売を開始

経済発展が著しい中国では、当社がターゲットとするレジャーバイク市場の伸長が見込まれた。そこで、2013(平成25)年4月、当社グループの川崎重工管理(上海)有限公司内にモーターサイクル部門(KHS)を設置し、中国における輸入販売拠点とした。

2016年9月には新会社の川崎摩托(上海)有限公司(KMSH)として二輪車事業を独立、2021(令和3)年には年間4万台近くを販売するまでに成長した。

### ベトナムで二輪車の輸入・販売を開始

ベトナムの二輪車市場はアジアで中国、イン



KLR650



IKM

ド、インドネシアに次ぐ規模があり、経済成長に伴い、中・大型二輪車市場も著しい成長が見込まれることから、2019(平成31)年にベトナムで二輪車の輸入販売を行う現地法人KMV(Kawasaki Motors Vietnam Co., Ltd.)を設立、販売を開始した。

## ■ 日本の市場動向とその対応

日本市場では、1980年代後半にレーサーレプリカブームが巻き起こり、市場が大幅に拡大、また1989(平成元)年には、当社「ZEPHYR」を皮切りに、ネイキッドブームが起こった。その後、バブル崩壊とともに市場は縮小を経て低位で安定した。2010年代に入り、レーサーレプリカブームを経験した世代がリターンライダーとして復帰するなど、国内二輪車市場は回復の兆しを見せる。

当社は2008年にNinja 250Rを発売、若者を中心に大ヒットとなり、競合他社も追随するなど、国内軽二輪市場の活性化に大きく貢献した。また、2010年代に入ると、「Z1/Z2」をオマージュした「Z900RS」で大型二輪市場を活性化させた。

国内総販売元のKMJ(株式会社カワサキモーターズジャパン)では、2017年より、販売網の刷新によるブランド価値の向上を目的として、カワサキブランド専門店の全国ネットワーク「PLAZA」を推進。統一された高度なサービスの提供や、CRM(Customer Relationship Management)の活

用による販売力の強化を行った。結果、Z900RS等のヒットモデルに恵まれたこともあり、国内大型車4年連続トップシェアを獲得した。

一方、当社が1950年代半ばに参入した汎用エンジン事業は、2000年代半ば以降、国内農業就労人口の減少と機械の大型化によるディーゼルエンジンシフト、欧州経済危機により販売が大きく落ち込んだ。2020(令和2)年2月、経営資源を北米芝刈り機向けエンジンビジネスに集中するため、三菱重工メイキエンジン株式会社に国内事業を譲渡し、Vツインエンジンを残して撤退した。

## ■ 他社との協業や提携

近年、当社の主力事業であるパワースポーツ事業において、CASE(Connected(コネクティッド)、Autonomous/Automated(自動化)、Shared(シェアリング)、Electric(電動化)の頭文字をつなげたもの)に代表される100年に1度ともいわれる大変革期を迎え、他社との協業、提携の果たす役割は大きくなってきている。当社は、既存提携先との関係をさらに深化させるとともに、分社、独立による機動力の向上を活かし、今後も新たな事業提携を積極的に模索していく。

## ■ スズキ株式会社とのアライアンス

当時、苦戦を強いられていた北米、東南アジア市場でのシェア拡大と、開発投資効率の向上のため



ZEPHYR



PLAZA

め、2001(平成13)年にスズキとアライアンスをスタートさせた。相互OEM供給を実施し、並行して4ストローク250ccのモトクロスサーのエンジンを共同開発するなど、協力関係を築いた。しかしながら、相互OEMが進むにつれて両社製品の差別化が十分でなかったこと等から末端の販売現場での混乱もあり、2005年にアライアンスを解消するに至った。

### 台湾KYMCO社とのパートナーシップ

当社と台湾の二輪車・ATVメーカーであるKYMCO社は、2000(平成12)年より台湾における販売代理店契約を結んでいる。

当社はスズキとのアライアンスを通じて子ども向けATVのOEM供給を受けていたが、2005年12月のスズキとのアライアンス解消に伴い、同年12月にKYMCO社からOEM供給を受ける契約を締結した。製品のOEM供給の開始により、両社の提携関係がより強化され、現在では、ATVの他、SxS(UV)においてもOEM供給を受けている。同社は伸長するオフロード四輪事業において、重要なパートナーとなっている。

2009年9月には、KYMCO社との合弁により中国江蘇省常州市に汎用ガソリンエンジンの生産会社CK&Kを設立。KMMメアリービル工場生産していた汎用エンジン「FJ180V」や、日本・欧州市場向け空冷単気筒エンジンのコストダウン

を目的として明石工場で生産していた各種エンジンをCK&Kへ順次移管した。

### Bimotaとの資本提携

2019(平成31)年にイタリアのBimota社と資本提携を結び、当社製スーパーチャージドエンジンを搭載した「TESI H2」を発表した。2021(令和3)年には、当社製4気筒1,000ccエンジンを搭載した「KB4」を発表し、カワサキモーターズジャパンが日本総輸入元として、Bimota製品の販売・アフターサービスを行う体制も構築した。順次、当社の販売網を利用し、グローバルに販売を行う予定である。

## 3. カワサキモーターズ株式会社の分社独立

2021(令和3)年10月、モーターサイクル&エンジンカンパニーは、変化の激しいパワースポーツ市場において、意思決定のスピードを向上し、市場、顧客に寄り添った製品、サービスを提供することを目的に、新会社「カワサキモーターズ株式会社」として分社独立した。新会社では、独自の「2030年ビジョン」に基づき事業の持続的な成長と、「Good times company」の実現を目指すこととなった。



KYMCOとのOEM供給契約の締結



Bimota KB4



# 2 商品企画と製品

## 1. 二輪車

### 開発機種の変遷

#### 【1990年代後半】

日本では、1980年代のレーサーレプリカブームの後、当社ZEPHYRを皮切りに、ネイキッドブームが到来した。

1997(平成9)年には水冷ネイキッドのフラグシップ「ZRX1100」を、さらに、ネオクラシックカテゴリにおいて「ESTRELLA」、「W650」を発売し、当カテゴリをけん引した。

欧州では、1980年代末頃よりスポーツバイクブームが到来。当社は、レーサーレプリカモデル「ZXR750」を1989年に投入し、その後、1996年に、「Ninja ZX-7R/RR」を投入した。また、スーパースポーツモデル「Ninja ZX-9R」、「Ninja ZX-6R」をそれぞれ1994年、1995年に投入、1998年に両機種ともにモデルチェンジを行い、スポーツ性能に磨きをかけた。

米国では、1995年にクルーザーモデルの「VULCAN800」を、また、翌年には「VULCAN1500」

を投入した。「VULCAN」シリーズは1990年代末～2000年代初頭にかけてさまざまな派生モデルが誕生。幅広い客層に支持された。

#### 【2000年代】

2000(平成12)年に史上最速を目指した「Ninja ZX-12R」、さらにモデルチェンジしたNinja ZX-9RとNinja ZX-6Rのスーパースポーツ3機種により、市場に存在感をアピールした。2003年には、ネイキッドモデル「Z750/Z1000」を投入、大ヒットとなった。2004年には完全新設計のスーパースポーツ「Ninja ZX-10R」を、2006年には「Ninja ZX-14」を発売した。

一方で、ミドルスポーツの領域において、2006年に「ER-6f/6n」を発表、翌年には、マルチパースモデルの「VERSYS 650」を投入した。

また、新興国市場に向け、2002年にフィリピンのトライシクル(乗り合いバイクタクシー)向けモデルの「BARAKO」を投入。定期的に改良を行って、当社の最多年間販売台数を記録するモデルに成長した。2008年には世界戦略車Ninja 250Rを上市、主要市場の北米、日本のみならず東南アジアでも大ヒットした。

その翌年には、オフロードモデルであるKLX150を投入。東南アジアを中心にオフロードブームを巻き起こした。



Ninja ZX-9R



Ninja ZX-12R(ZXT20A)

## 【2010年代前半】

2010年代に入るとマルチパーパスカテゴリが伸張し、当社も2011(平成23)年にVERSYSブランドのフラグシップとなる「VERSYS 1000」を投入した。クラシックカテゴリには「W800」を同年に発表、ネイキッドカテゴリには2012年に「Z800」を、2014年にはモデルチェンジしたZ1000を投入しモデルラインアップを強化した。

また、2014年、量産二輪車として初のスーパーチャージャーを搭載した「Ninja H2/H2R」を発表した。

## 【2010年代後半】

2010年代は電子制御などの先端技術が進んだ時代でもある。スロットルを電子制御化することで、排出ガスの低減への貢献や、トラクションコントロール、オートクルーズ、クイックシフターなどの機能が搭載できるようになり、車体機能ではサスペンションの電子制御化や車体傾斜センサーと連動したコーナリングランプ、多機能TFTメーターの採用などにより、利便性、快適性がより進化していった。

2018(平成30)年に発表したVERSYS 1000はこれらの技術を盛り込んで開発され、以降、これらの技術は多くのモデルに採用されるようになった。

2019年には車両とスマートフォン等の携帯端末を連携するコネクティッド機能を導入。「RIDEOLGY THE APP」として発表した。2021(令和3)年にはクラウドサービスを活用したリニューアルを実施。2021年10月時点において、12車種、約11万台のコネクティッド対応車を市場に送り出しており、業界随一の展開規模となっている。

2021年には二輪車向け先進運転支援システムARAS(Advanced Rider Assistance System)を国内メーカーで初めて搭載した「Ninja H2 SX/Ninja H2 SX SE」を発表。ACC(Adaptive Cruise Control)、衝突予知警報、死角検知等の機能を導入し、利便性、快適性だけでなく、安全性の向上を図った。

近年では世界各国/地域において、脱炭素化(カーボンニュートラル)に向けた動きが急速に拡大しており、より環境に配慮した製品が求められるようになってきた。当社は次世代に向け、BEV(Battery Electric Vehicle)やHEV(Hybrid Electric Vehicle)の開発を推進している。

## ■ 主な製品

### 【Z1000】

スーパースポーツNinja ZX-9Rのエンジンをベースに、デザインと車体を一新し、アップライトなライディングポジションやアグレッシブなス



VERSYS 1000



Ninja ZX-10R

タイトルを目指して開発。2003年に発売され、スーパーネイキッド市場を確立したモデルとして欧州で人気を博した。

### 【Z750】

人気車種となったZ1000をベースに排気量を下げ、より一層乗りやすさを探求して2003年8月に発売。スーパーネイキッドをミドルクラスでも実現し、ヒットした。2012年には排気量を拡大するとともに、生産地をKMTに移した「Z800」を発表、また、2016年にはさらに排気量を拡大したZ900を発表し、現在も欧州を中心に高い人気を誇っている。

### 【Ninja ZX-10R】

エンジン性能・シミュレーションに本格的にチャレンジし、2004年にデビュー。空力特性解析実用化の先駆けとなった。また、車両の軽量化を図るためマフラーの材質を総チタン製とし、チタンマフラーの量産を実現、クラストップの出力、軽量、最高速度を達成した。2011年にはフルモデルチェンジを実施し、スーパーバイク世界選手権に投入、2013年にチャンピオンを獲得し、2015年から2020年までの6シーズン連続で優勝を飾る等、「サーキット性能No.1」を目指し年々改良が重ねられている。

### 【KX250F】

当社初の4ストロークモトクロス初代モデルとして2003年7月に誕生。スズキと共同開発した唯一の車両であった。

2006年には、当社独自に開発した新型「KX250F」を投入。フレームの材質を鉄からアルミに変更し、軽量化と耐久性の両立を図り、北米市場を中心に非常に高い評価を得た。

### 【ER-6n】【ER-6f】

2008年の欧州スポーツモデル市場でシェア18%を達成するため、ミドルクラスの新機種2タイプを投入し、大型機種へのステップアップを図った。また、他社に先駆けて、フレームコンプ（シャーシ）、エンジン共通化による複数モデルの開発を行い、採算性向上と工数削減を実現した。

2006年に販売を開始すると、コンパクトでスリムな車体とエンジンフィール、斬新なデザイン性が相まって人気車種となり、過去の当社の販売台数を塗り替えて欧州ミドルクラスを席巻した。2008年にKMTに生産を移管し、現在ではZ650/Ninja 650として、ミドルクラス市場において高い評価を受けている。

### 【Ninja 250R】

「GPX250R」のエンジンをベースに部品などを



左上：Z1000、右上：Z750、左下：KX250F、右下：ER-6f



左上：Ninja 400、右上：Ninja 250、左下：KLX140、右下：Ninja H2R

一新し、2007年11月に生産を開始した。扱いやすいエンジンとクセのない安定性重視の乗りやすい車体に加え、手頃な価格設定で新興国の顧客にも評価され、全世界でヒットした。その後、競合他社も250ccスポーツバイクを相次いで投入、競争が激化したことから、2013年にモデルチェンジを実施、同時に、排気量を拡大したNinja 300と、ネイキッドスポーツタイプの「Z250/Z300」を導入。新規顧客層のさらなる拡大を図った。また、2018年にはフルモデルチェンジを実施。「Ninja 400/Z400」「Ninja 250/Z250」を市場に投入した。

### 【KLX140／KLX150】

北米のユース(主に15歳以下)向けオフロード専用モデルとしてKLX140を、アジア向けには公道走行可能なオフロードモデルとしてKLX150をそれぞれ開発。エンジンやフレームなどはできるだけ共用した。

KLX150はインドネシアではいまだにクラストップのシェアを維持している。また、2018年には「KLX230」を、2020年には「KLX300」を発売。オフロードモデルのさらなる強化を図っている。

### 【Ninja H2/H2R】

日常では体感することのできない圧倒的な加速感を提供するため過給エンジンを搭載し、2014年に販売を開始した。過給機や空力デバイスなど

既存のモーターサイクルの開発にはない技術要素が必要であったため、航空宇宙カンパニー、ガスタービン・機械カンパニーや技術開発本部の協力を得て、当社グループの技術シナジーを活用した。

Ninja H2の過給エンジンをベースとして、2018年にスポーツツアラーモデルの「Ninja H2 SX」を、2020年にはネイキッドモデルの「Z H2」を投入した。

### 【Z900RS】

900ccクラスの並列4気筒エンジンやティアドロップ型フューエルタンク、当社初となる排気音への造り込みの実施など、往年の名車Z1/Z2への強いこだわりを持って開発されたレトロスポーツモデル。2017年末にデビューすると世界中で人気を博した。2021年には、650cc2気筒エンジンを搭載した「Z650RS」を発表。レトロスポーツモデルのラインアップ拡大を図った。

### 【Ninja ZX-25R】

スムーズで滑らかな回転フィーリングを持つ水冷4ストローク並列4気筒DOHC4バルブエンジンを搭載2020年に販売を開始し、クイックシフターや、トラクションコントロールを採用する等、上級モデル並みの装備を誇り、「Ninja ZX」シリーズならではのファンライディングをライダーに提供している。



Z H2



Z900RS



Ninja ZX-25R

## 2. オフロード四輪(SxS、ATV) &PWC

### 商品企画の変遷

#### ATV

ユーティリティ ATVの「Prairie 400」は1997(平成9)年に当社初となるCVT(無段変速機)を採用し発売。2002年には、V型2気筒エンジンを採用した「Prairie 650」を投入、翌年には初の米国現地開発モデルとしてコスト低減を図った「Prairie 360」を発売した。また、2005年には走行性能をさらに高めた「BRUTE FORCE 750」を発売。今日に至るまでロングセラーを続けている。

ATVの市場は、2004年にピークを迎え、その後、2008年のリーマンショックを境に急激に縮小、SxSに需要が移っていったが、近年では需要の回復が見られる。当社では、KYMCO社とのOEMモデル等を活用し、ATVモデルのラインアップの拡充と、価格競争力の向上を図っている。

#### SxS

北米におけるSxSの市場は1988(昭和63)年に当社が投入した「MULE」が創出した。その後、1999(平成11)年に競合他社が市場に参入し、競

争が激化。2004年に「TRANSシステム」を最大の特徴とした「MULE TRANS 4x4」を生産、シートモード変更可能なフィーチャーが高く評価され、販売増加に貢献した。また、エントリー向けとして「MULE 610 4x4」を2005年に発売、大ヒットとなった。一方、競合他社はスポーツ性能を高めたRUV(レクリエーション・ユーティリティ・ビークル)モデルを投入、市場での人気も高まっていった。当社は、2007年に初となるRUVモデルである「TERYX 750 4x4」を投入した。2011年に、2列4人乗りモデルの「TERYX4 750 4x4」を追加投入。さらに2013年には排気量アップと足回りの改良を行い、オフロード性能を向上させた「TERYX 800」シリーズを導入した。

2014年には、高性能化するユーティリティ市場に対応し、「MULE PRO-FXT」を投入。当社独自のTRANS機構、快適な足回りを備えヒットモデルとなった。

2018年にはKYMCO社(台湾)との共同開発によるUV「MULE PRO-MX」の販売を開始し、オフロード四輪事業強化を進めた。また、2019(令和元)年に完全新設計のスポーツモデルの「TERYX KRX 1000」を投入、最上のトレイルモデルとして好評を博した。

#### PWC

PWCは当社が1973(昭和48)年に「ジェットス



Prairie 400



MULE 610 4x4



JET SKI ULTRA 250X

キー®)として初めて投入し、市場を創出した。当初は立ち乗りタイプが主流であったが、その後座って乗るランナバウトタイプが主流となった。

2000年代前半には、環境性能に配慮し、市場は2ストロークエンジンから4ストロークエンジンに推移し、2003(平成15)年に当社初の4ストロークモデルである「STX-12F」を発売した。

一方で、2006年に初の過給機モデルである「ULTRA 250X」を投入した。2009年には「ULTRA 260X」を、2011年には「ULTRA 300X」を、2014年には「ULTRA 310LX」を発表。2017年にはジェットスキー®の原点である立ち乗りモデルに対する根強いファンの要望に応じ、4ストロークエンジン搭載の立ち乗りモデル「SX-R」を開発。2020(令和2)年には「STX-15F」から16年ぶりのフルモデルチェンジとなる「STX160」を発表し、エントリーモデルの近代化を実施した。また、2022年にはフラグシップである「ULTRA 310」シリーズのフルモデルチェンジを行った。

## ■主な製品<ATV：四輪バギー車>

### 「Prairie 650」

「Fun to Rideの追求」「快適性」「安全性」を基本方針に開発し、2001年4月から生産を開始した。ATVとしては当社初となるV型2気筒エンジンを採用し、後に販売される「TERYX」シリー

ズへ受け継がれるパワーユニットとなる。競合車を上回るパワー感や優れた操安性などが評価され、アメリカのメジャーATV雑誌で“The New King”と紹介された。2005年には排気量をアップするとともに、四輪独立懸架方式として走行性能を向上させた「BRUTE FORCE 750」となり、2008年のFI(電子制御燃料噴射)化を経て、現在に至っている。

## ■主な製品<SxS：サイドバイサイド>

SxSはユーティリティUV・レクリエーションUVを含む総称

### 「MULE 3010 TRANS 4x4」

ユーティリティ分野における経営基盤の強化を目指して開発し、2004年11月から生産を開始した。当社独自のTRANSシステムを採用した初代モデルで、新市場形成の契機となった。2009年にFI化と同時に、「MULE 4010 TRANS 4x4」としてモデルチェンジ、現在も販売されている

### 「TERYX 750 4X4」

2007年11月に生産を開始。成長が著しいRUVのカテゴリーに、競争力の高い製品として新規投入した。

その後も改良を重ね、2009年にFI化、2014年には排気量を拡大し、800ccとし走行性能を向上。また、2021年にはサスペンションの改良と、



左上：Prairie 650、右上：BRUTE FORCE 750、  
左下：MULE 4010 TRANS 4×4、右下：TERYX S

MULE PRO-FX

TERYX KRX 1000

ワイドトレッド化した「TERYX S」を投入。カワサキブランドのレクリエーションモデルとしてアメリカ市場に定着した。

### 【MULE PRO-FX】シリーズ

従来のMULEの特長を継承しつつ、最高速アップの要求に応えるため開発に着手。「MULE PRO-FXT/FX/FXR」の3モデルで構成され、MULE PRO-FXTについては、トランス機構の構造を大幅に見直し、1人が車両の周りを1往復すれば1分で変換できる「1:1:1」を開発コンセプトにした。また、ディーゼルエンジンを搭載した「MULE PRO-DX」シリーズも同時にラインアップ。幅広い要望に応じている。

### 【TERYX KRX 1000】

コンセプトは“MASTER OF THE WOODS AND ROCK TRAILS”、エンジン・シャーシともに完全新規とし、究極のトレイルスポーツモデルを目指して開発を進めた。アメリカの専門雑誌でSxSオブザイヤーを獲得し、トレイルコンセプトモデルとして高い評価を受けた。

## ■ 主な製品<PWC：ジェットスキー®>

### 【STX-12F】

ジェットスキー®の主要市場であるアメリカに

おいて、EPA※1やCARB※2の排出ガス規制をクリアするため、当社初の4ストロークエンジンを搭載、2003年1月より生産を開始した。2004年に排気量を拡大、運動性能を向上させたSTX-15Fにモデルチェンジを行い、2020年にはSTX160にフルモデルチェンジし現在に至っている。

※1 アメリカ合衆国環境保護庁

※2 カリフォルニア州大気資源局

### 【ULTRA】シリーズ

環境適合性を満足しつつ2ストロークのドライバビリティ(加速性能およびレスポンス)を超えた、4ストローク・スーパーチャージャー過給エンジンを搭載した大型3人乗りのジェットスキー®。当社初のスーパーチャージャー搭載モデルとして2006年12月に生産を開始した。その後も出力を向上させ、2013年にはPWC最強出力を誇る「ULTRA 310」として量産を開始。同時にPWC史上初となるオーディオシステム「JETSOUND」を採用した。2022年に全面的に再開発。意匠面や当社初となる電子制御リバースなどの装備の大幅改良を実施し、新しいカワサキのフラグシップとして市場投入した。



JET SKI STX160



JET SKI ULTRA 310LX

### 3. 汎用エンジン

#### 商品企画の変遷

汎用エンジンのビジネスは受注型ビジネスとして顧客企業の要望を受けて開発するスタイルが主流であったが、多様化する市場の声や将来の製品トレンドを見据えた提案型のビジネスへの移行を進めてきた。2012(平成24)年、汎用エンジン企画部門を主体とするプロジェクトチームが発足し、アメリカをはじめ、各地域で製品戦略会議を実施。会議では、顧客ニーズや市況を営業、開発、生産部門で共有しながら議論を重ね、当社主体による中長期開発計画策定に取り組むための土台づくりを行った。

開発プロセスもモーターサイクルを模範にトライアンドエラーを繰り返しながら、汎用エンジンビジネスに適した独自のものを構築。FI化や省燃費競争、厳格化する環境規制への適合、さらには脱炭素化に向けた動きへの対応など激化する製品競争の現場で業界をリードすべく、製品戦略に一層注力している。

#### 主な製品<4ストロークエンジン>

##### [FH500V]

KMMメアリービル工場生産していた芝刈機



FH500V-EFI

用エンジンは、日本からの調達部品が多く、90年代前半の円高により収益が悪化していた。また作業機の大型化によりさらなる高出力化が進むことが予測され、空冷V型2気筒のエンジンを開発した。

1997年11月に生産を開始し、アメリカ内の調達率を高めてコスト低減を図った。競争力のある価格と優れた性能により市場では広く採用され、一躍当社の地位を高めることに成功した。

##### [FX730V]

KMMメアリービル工場のR&Dが設計し、日本がエンジン単体でのキャブセッティングや性能および各種試験評価を担当するなど日米開発拠点の連携により生まれたモデルとして2008年11月に生産を開始した。

##### [FS730V-EFI]

他社に先駆けて電子制御スロットルを標準装備し、作業機とエンジンの通信を容易に行えるよう、CAN(Controller Area Network)通信が可能なECUを採用、2016年に生産を開始した。この開発を通じてFIシステムの基盤技術を確立し、当社製FI仕様の本格的なシリーズ化を実現した。



FX1000V



## 「FX1000V」

乗用芝刈機の大型化が進んだ2000年代、各社が1,000ccクラスのフラッグシップモデルを投入した。後発の当社には他社モデルとの差別化が求められたため、吸気2バルブ排気1バルブの6バルブV-TWINエンジンを開発し、2006年から生産を開始した。市場からはその高い性能と耐久性が高く評価され、業界トップシェアを誇る当社の地位を一層押し上げることとなった。

## ■ 主な製品<2ストロークエンジン>

### 「TJ-E」シリーズ

刈払機などの小型携帯農機用エンジンとして2007年から2012年にかけて23ccから53ccのエンジンをシリーズで投入、高い出力と優れた環境性能を高次元で両立し、市場から高い評価を得た。

# 3 技術と生産

## 1. 研究開発

### 排出ガス規制適合技術開発

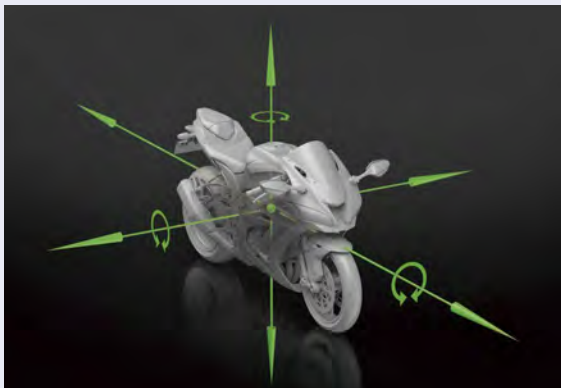
1999(平成11)年に導入されたEU統一の排出ガス規制は、段階的に強化され、2020(令和2)年の「Euro5」ではモーターサイクルも乗用車と同等レベルになり、当社では、排出ガス規制に適合する技術開発を逐次進めた。

1999年の「Euro2」に対しては、2次エアシステムや、酸化触媒の適用によってクリアした。2006年の「Euro3」では、電子制御燃料噴射システム(EFIシステム)の導入や、三元触媒を新たに採用した。2016年の「Euro4」には、最新の電子制御技術を活用した高速かつ精緻な燃料制御の開発で適合した。

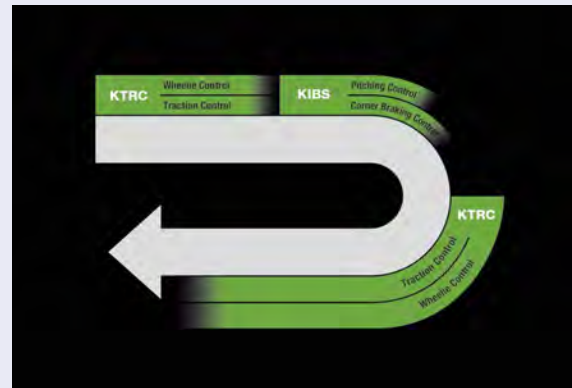
今後、EUにおいて、より強化された規制である「EURO5+」が施行される予定となっており、これまで培ってきたエンジンマネジメント技術を用いて順次対応していく。

### 3D CADと解析

1998(平成10)年、3D CADの本格導入が始



IMU(慣性計測装置)



KCMF(カワサキコーナリングマネジメントファンクション)

まり、設計の基本ツールとして定着していった。また、CAE(Computer Aided Engineering)の導入により、フレームの剛性解析、各 부품の強度解析、カムシャシ耐久解析、全車CFD(Computational Fluid Dynamics)解析、クランクケース強度解析、四輪安定性解析などの技術確立した。2009年からPDM(Product Data Management)システムを導入し、2012年以降の新規開発機種では全部品の3Dデータ化を達成。2017年から海外のR&DにもPDMシステムを展開した。3D CADの導入によって開発期間を短縮できたほか、コンカレントエンジニアリング、開発のフロントローディング、設計支援CAEなどにつながった。

### 情報システムの進展

1990年代後半、各人の業務の効率化を目的として、従来の専用端末から一人一台パソコンを貸与へ方針変更し、Word/Excelや電子メールの普及も図られた。

2000年代は、グローバルなネットワーク網の構築が可能になり、海外拠点との情報のやり取りが容易となった。ネットワーク網を構築し、拠点間情報連携を開始するとともに、拠点毎に生産管理システムや補給部品管理システムの導入展開が図られた。

2010年代中頃からは、全体最適の観点から

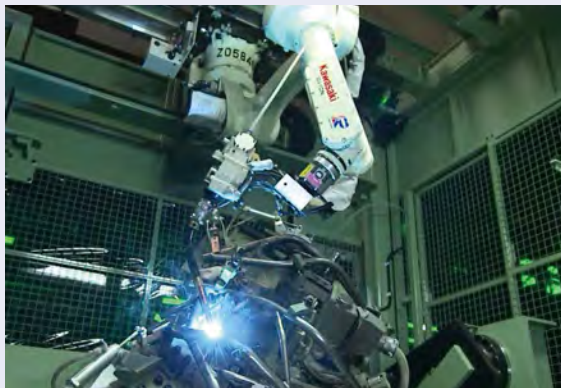
One Kawasakiの思想のもと、グローバルにオペレーションを統一することによる業務効率化、拠点毎に必要となる情報システム投資を削減すべく、販売と生産拠点向けのプレートシステムの開発を始め、順次世界展開をしている。さらには、顧客へのサービス向上の施策として、バイクとつながるシステムKVCS(故障診断システム)やRIDEOLGY THE APP(コネクテッドアプリ)の開発を進め、デジタル社会化やビジネス環境の変化に対応し、情報システムのグローバルでの活動と、それに伴うグローバル人材の育成および業務統制を推進している。

## 2. 生産技術

### 10軸制御ロボット溶接とレーザー仕上げによる溶接ビード外観の向上

プレミアムブランドとして、フラグシップモデルにふさわしい高い質感と究極の機能美を持つモーターサイクルのフレーム製作を目指した。

高い質感を表現するために、10軸制御ロボット溶接装置や、レーザー仕上げ装置など新たな技術の導入に加え、従来の生産技術を深化させる取り組みを実施した。これにより溶接外観品質が飛躍的に向上した。



10軸制御ロボット溶接装置



レーザー仕上げ装置

## 過給機部品の加工

二輪車の特性および機種に合わせた独自のスーパーチャージャーを生産するためには、過給機部品を自社で開発し、それをコア技術として保持すべきと判断し、2012(平成24)年にその内製化を決定した。

加工テストを繰り返し、設備・工法・刃具の選定を行うとともに、緻密な工程設計により、エンジン性能に大きな影響を与える寸法の安定化を実現し、2014年10月から量産を開始した。試作段階からインペラの加工対応を行うことで、試作サイクルの短縮にも貢献した。

## Ni-P-SiCの複合めっき(T処理)の開発

1997(平成9)年から複合めっき(Ni-P-SiC)の社内開発・生産に着手し、ライナーレス化による軽量化を実現した。めっき液の開発からスタートし、実機での試作・評価を経て、量産設備の設計・制作に至るすべてのプロセスに取り組んだ。社内ではこれを「T処理」と呼称した。

## 樹脂塗装ラインの立ち上げ

二輪車の外装に用いられる樹脂部品には高い外観品質が求められる。そのため、樹脂塗装ラインの工程を自動化・省人化した新工場を建設し、2009(平成21)年3月から生産を開始した。新樹脂

塗装工場は、徹底したゴミ対策により塗装不良を大幅に削減し、コストダウン、省人化に貢献した。

## 高性能・高品質を支える生産技術(Ninja H2 銀鏡塗装)

「高級感のある次世代意匠塗装の実現」をコンセプトに、車体の造形美を際立たせる新たな表面処理の開発を計画。鏡の製造やめっき加工に古くから用いられている銀鏡反応に着目し、2013(平成25)年4月、銀鏡塗装の開発に着手した。銀鏡塗装はほとんどが手作業で行われ量産車への採用実績もないため、失敗を重ねながら幾度もチャレンジ。

銀鏡塗装の量産化は世界初であり、従来の金属調塗装をはるかに超えた美しい色調を実現。重厚感やハイライトとシェードでの極端な陰影の差を表現し、Ninja H2/H2Rの造形美を強調することができた。

## 高性能・高品質を支える生産技術(Ninja H2 車体組立)

独自性と革新性を追求したモデルのNinjaブランドをプレミアム化し、欧州ブランドから顧客を取り戻すことを目的に、Ninja H2専用の車体組立職場の構築に取り組んだ。品質を確保するため、作業支援システムをはじめ、AGV(無人搬送車)を用いたストップ&ゴー方式の組立台車と、



新樹脂塗装工場のロボットによる塗装現場



銀鏡塗装を採用したNinja H2

作業姿勢を一定にできる昇降機能付組立台車を導入。太陽光と同等の見え方となるように照明の組み合わせも工夫し、2014(平成26)年11月から生産を開始した。

## 4 各種レース

### 1.モトクロスレース

モトクロスレースでは、リッキー・カーマイケルが「KX250-SR」で、2000(平成12)年・2001年のAMAモトクロス選手権250クラス、2001年のAMAスーパークロス選手権250クラスでチャンピオンを獲得。1997年のジェフ・エミッグ以来のAMAチャンピオンとなった。ジェームス・スチュワートは、2007年のAMAスーパークロス選手権、2008年のAMAモトクロス選手権を制した。「KX450F」を投入後、初のAMAチャンピオン獲得であった。

スーパークロス・ライツやモトクロス・ライツでKX250Fを駆ってチャンピオンとなったライアン・ピロポートは、2009年から450クラスにステップアップ。KX450Fで2011年からAMAスーパークロス4連覇というカワサキ初の快挙を達成し

た。また、2011年と2013年のAMAモトクロス選手権も制するなど、その強さを改めて印象付けた。その後、AMAモトクロスではイーライ・トマックが2017年、2018年とチャンピオンを獲得、「KX450」を投入した2019(令和元)年も圧倒的な強さで3連覇を果たした。2020年には、AMAスーパークロス選手権チャンピオン、マニファクチャラーズタイトルも獲得している。

### 2.ロードレース

2000(平成12)年の全日本ロードレーススーパーバイククラスでは、井筒仁康が「Ninja ZX-7RR」で年間5勝を挙げてチャンピオンを獲得した。これは、カワサキにとって、1993年以来の全日本最高峰クラスタイトルであった。

2002年、レギュレーションが大幅に変更になり4ストローク車が主体となったロードレース世界選手権の最高峰・MotoGPクラスが発足したことにより、4ストローク車を得意とするカワサキは20年ぶりに復帰した。2003～2008年まで、中国GP(2005年)、オランダGP(2006年)、日本GP(2007年)で2位の成績を残した。

MotoGP撤退後、2010年代に入り市販車レースへと戦いの場を移したカワサキのマシンが快進撃を見せる。2013年、トム・サイクスがスーパーバイク世界選手権チャンピオンを獲得。参戦機種



ライアン・ピロポート



ジョナサン・レイ

のNinja ZX-10Rは2011年にフルモデルチェンジ後、3年目のシーズンにして初のタイトルとなった。さらに、同選手権でジョナサン・レイが2015～2020年まで6年連続でチャンピオンを獲得。マニュファクチャラーズタイトルも6連覇しており、これは同選手権史上初の快挙である。2017年には第6戦のドニントンパークで同選手権通算100勝をカワサキにもたらした。

さらに、2019(令和元)年の鈴鹿8時間耐久ロードレースでは、ジョナサン・レイを擁するKawasaki Racing Teamが26年ぶりの優勝を飾った。また、この大会が最終戦となった2018-2019シーズンの世界耐久選手権で、Team SRC Kawasaki Franceが年間チャンピオンを獲得した。

2017年に新設されたスーパースポーツ300世界選手権では、2年目の2018年にNinja 400を駆るアナ・カラスコがタイトルを獲得。FIM選手権史上初の女性レース勝者、女性年間チャンピオンになった。

## 5 製造工場・関係会社

### 1. 製造工場

当社はグローバルに生産・販売を行っており、アジア、北米を中心とした製造拠点を有している。なかでも、明石工場、KMT(タイ)、KMMリンカーン工場(米国)の3工場を主力工場として位置付けており、明石工場は高度な技術力を要する、4気筒エンジン等の高付加価値二輪車の生産工場、KMTはミドルクラスの二輪車生産工場、KMMリンカーン工場は、ATV、SxS、PWCの生産工場として、それぞれの役割を担っている。

その他生産拠点は主に自国向けモデルの生産を行っている。

#### 明石工場

当事業のマザーファクトリーである明石工場は、本社機能として世界各地の拠点を統括するとともに、製品開発業務、中大型車を中心とした二輪車の生産、各生産拠点へのノックダウン部品の供給を担っている。また、近傍には加古川工場を構え、アルミ铸造部品を生産している。

明石工場は、KMTの実力が向上するにつれ、低価格機種を中心に生産を移管し、高付加価値モデ



Team SRC Kawasaki France、2018-2019シーズンの世界耐久選手権年間チャンピオン



明石工場の二輪車生産現場

ルへとシフトした。

一方、国内外の農機具メーカーなどにOEM供給してきた汎用エンジンも例外ではなく、農機市場の縮小や、価格競争の激化に伴い、明石工場で生産していたエンジンを中国の合弁会社CK&Kに順次移管し、2014(平成26)年にすべての汎用エンジンの生産を終了した。

## 2. 海外の生産拠点

### 米国・メキシコ

海外にある当事業の生産拠点のパイオニアであるアメリカKMMのリンカーン工場では、1975(昭和50)年に二輪車の量産を開始し、その後、ジェットスキー<sup>®</sup>やATV、SxSなども生産している。2000(平成12)年にR&Dを設立し、翌年に車両工場を開設、2017年には航空機用部品の製造ラインが稼働するなど、業容の拡大を図っている。

KMMでは1989年にメアリービル工場を開設し、汎用エンジンやATV用エンジンを生産。現地採用の技術スタッフを育成しながら芝刈機用エンジンを開発し、その後も多くのエンジンを市場に投入している。また、汎用エンジン向け工場としてブーンビル工場を新設、2022(令和4)年より稼働する予定である。

また、旺盛なオフロード四輪の需要に対応する

ため、メキシコにKMX(Kawasaki Motores de México S.A. de C.V.)を新設した。2023年よりオフロード四輪、PWCの生産を開始する。

### 新興国

新興国における生産拠点づくりは、現地企業との技術提携により推進した。1968(昭和43)年6月、フィリピンの現地企業と合弁会社を設立して二輪車の生産・販売体制を確立、1996(平成8)年にそれまでの現地合弁会社を子会社化しKMPC(Kawasaki Motors (Phils.) Corporation)を設立した。マレーシアでは、1988年8月に合弁のKMSB(Kawasaki Motors (Malaysia) Sdn. Bhd.)を設立し、二輪車の生産・販売を行っている。1994年2月には、インドネシアに現地資本と合弁でKMI(PT. Kawasaki Motor Indonesia)を設立し、現地向けモデルを中心に生産を行っている。

1995年8月、マレーシア政府からの強い要請により、二輪車製造の合弁会社MODENASを設立した。1997年12月にはタイにKMTを設立。前述の通り、明石工場で生産していた中大型モデルを生産移管し、明石工場を超える生産台数を誇るまでに成長した。

南米のブラジルでは、2007年10月に二輪車の生産・販売会社KMBを設立。マナウスに工場を新設し、2009年10月から生産を開始した。生産台数ではタイや日本に及ばないものの、生産機種数は最も



加古川工場



メアリービル工場

多く18モデルの生産を続けている。

2009年9月、初の中国現地法人として台湾 KYMCO社との合弁によりCK&K設立し、カワサキブランドの汎用エンジンの製造・販売を開始した。

インドでは2010年7月にIKMを設立し、「Ninja」シリーズなどの生産を開始。2018年1月にはR&Dを開設した。

## 6 | モーターサイクル&エンジン事業の将来展望

### 1. グループビジョン2030におけるモーターサイクル&エンジン事業のビジョン

「モーションコントロール&モータービークル」事業グループとして、モーターサイクル&エンジン事業のなかで培ってきたエンジン・車体走行技術を活かし、交通弱者を含めた、多種多様な顧客ニーズに寄り添った、全く新しいパーソナルモビリティを開発することで、誰もが安全に、環境にやさしく移動できる社会を実現する。また、他の川崎重工グループの技術と組み合わせることで、輸送システムの自律化に取り組み、物流業界の人手不足の解消や安全性の向上、作業の効率化を目指す。

### 2. モーターサイクル&エンジン事業の中期的な取り組み

事業の持続的な成長を目指し、2017(平成29)年にモーターサイクル&エンジン事業独自の長期経営方針2030年ビジョンを策定。2025年に売上高5,000~7,000億円、2030年に7,000億円~1兆円達成を目標に掲げた。また、2021(令和3)年10月1日付けで、モーターサイクル&エンジン事業



新設するメキシコ工場



KMPC



KMI

は、カワサキモーターズ株式会社として分社、独立。新会社の設立を通じて、自律的な事業運営体制を確立することにより、スピード感のある経営を遂行し、新たなライフスタイルの提案など、顧客に密着した製品・サービスの提供を通じて、さらに強固なブランドの構築と、事業の持続的成長を目指すこととした。

新会社のビジョンを「高付加価値のパワースポーツおよびパワーユニット領域のリーディングプレイヤーとして持続的に成長する会社」と定義し、「伝統と革新を体現する、独自かつ高付加価値の製品を実現できる開発、生産、調達、品質保証能力」、「それらの製品を顧客価値すなわち、ブランドや販売につなげていく営業、マーケティング力」、「他社との提携や協業」の3点をビジョン達成のためのコアコンピタンスとして設定した。

今後は、これまで築いてきた伝統のブランドにさらに磨きをかけるとともに、業界をリードする革新的な製品の投入を進めていく。またカーボンニュートラル(CN)の実現に向け、研究中のBEV/HEV二輪車、オフロード四輪車の早期量産化に取り組むとともに、CNの実現とカワサキの走りの楽しさへの哲学(=RIDEOLOGY)の両立を目指し、電動化だけでなく、水素直噴エンジンやe-fuel、バイオ燃料など、あらゆる技術オプションを視野に入れ、研究開発を推進していく。新会社設立に伴って開催された事業方針説明会では、

二輪車では2025年までに10機種以上のBEV/HEVモデルの導入と、2035年までに先進国向け主要機種の電動化(BEV/HEV)を完了すること、またオフロード四輪でもBEV/HEVの早期開発と、2025年までに5機種以上の電動モデルを市場に投入することを目標として対外発表した。

これら革新的な製品の投入を通し、持続的な成長を加速させ、2030年ビジョンを早期に達成するとともに、カワサキブランドのさらなる強化を図ることで、川崎重工グループ唯一のB to C事業としてグループ全体のブランドをけん引していく。



開発中のBEVモーターサイクル



開発中のHEVモーターサイクル