

Kawasaki Report

川崎重工業株式会社 www.khi.co.jp 広報室 (東京) Tel. (03) 3435-2130
(神戸) Tel. (078) 371-9531

NO. 2006046

2006年9月7日

各位

会社名 川崎重工業株式会社
代表者名 取締役社長 大橋 忠晴
(コード番号 7012 東京① 大阪① 名古屋①)
問合せ先 広報室
室長 渡辺 健治
(TEL. 03-3435-2130)

中期経営計画 『Global 』

“Global Kawasaki” — The Next Exciting Stage

川崎重工は、2006年度を初年度とし2010年度を最終年度とする中期経営計画『Global 』を策定いたしました。前中期経営計画『21』における戦略・施策の推進を通して経営の安定化を実現してきましたが、『Global 』はそれをさらに発展させるべく、当社グループおよび各事業領域の10年後のビジョンをまず策定し、そのビジョンに向かって成長するための前半期間として策定したものです。なお、本中計は、中間時点の2008年度に必要な見直しを行うこととしています。

1. 企業ビジョン

「世界の人々の豊かな生活と地球環境の未来に貢献する“Global Kawasaki”」

高度な技術力により、陸・海・空の輸送システムとエネルギー・環境分野を中心に、世界の人々の豊かな生活と地球環境の未来に貢献するグローバル・リーディングカンパニーとなる。

2. 基本目標

「質主・量従」「選択と集中」「非価格競争力の強化」を経営の基本とし、中計期間中に収益力の高いグローバル企業へ飛躍する。

- ① 持続的成長サイクルの確立へ向けた改革の継続
- ② 21世紀企業“Global Kawasaki”を目指した着実な成長
- ③ 顧客の信頼に基づく強固なカワサキブランドの構築
- ④ CSR推進体制の強化による企業品質の向上

3. 計画の骨子

(1) 各事業の10年後の姿

- ・ 車 両：世界最高水準の技術と品質を確立した、世界トップクラスの鉄道車両システムメーカー
- ・ 航空宇宙：日本の航空宇宙業界におけるリーディングカンパニーであり、確固とした国際競争力を有する航空機メーカー
- ・ GT・機械：輸送用機器・エネルギー分野において、世界トップレベルの技術力を有する原動機メーカー
- ・ 汎用機：ハイクオリティ・ハイパフォーマンス分野で、トップレベルのブランドを構築したレジャービークル及びエンジンメーカー
- ・ エネルギー・環境：優れた独自技術により、世界をリードするエネルギー・環境エンジニアリング企業
- ・ ロボット：高機能・多機能分野において、要素技術・システム化技術で世界をリードする産業用ロボットメーカー
- ・ 船舶：最高水準の技術力と、中国の生産拠点を活用した、市場環境の変動に強い世界トップ水準の収益力を備えた造船会社
- ・ 油圧機器：技術と品質で世界のトップ4社に伍する油圧機器メーカー

(2) 選択と集中

① 事業の位置付け

<4本の柱>車両、航空宇宙、ガスタービン・機械、汎用機

川崎重工グループの収益の柱となる中核事業として、グローバルに事業展開する。

<育成事業>エネルギー・環境

M&Aや組織の組替えを含め、新たな川崎重工グループの収益の柱として育成する。

<自立事業>ロボット、船舶、油圧機器

それぞれの事業分野において独自の地位を確立し、安定的な利益を確保する。

② BU・製品の位置付け

- ・ 事業ポートフォリオ上の位置づけを、強み（競合状況、技術力等）、収益性向上の可能性等を勘案して明確化し、選択と集中を徹底する。
- ・ 「重点事業」、「育成事業」、「安定収益事業」、「要改革事業」の4つに分類し、「重点事業」および「育成事業」に経営資源を傾斜配分する。
- ・ 「要改革事業」に位置づけた事業については、市場環境、収益性向上の可能性および戦略的価値の観点から中期的な事業の意義・あり方を見極め、今後事業方針を決定する。

(3) 経営資源計画

重点・育成事業を中心に積極的な経営資源の投入を行い、将来の成長を確実なものとする。

① 設備投資計画

5年間で3,000億円(600億円/年)の設備投資を行う。
過去3年間の平均(470億円/年)を年130億円上回る。

② 研究開発計画

5年間で2,000億円(400億円/年)の研究開発投資を行う。
過去3年間の平均(270億円/年)を年130億円上回る。

③ “人財”計画

定年退職の増加に対応するとともに、成長戦略に沿った事業計画の実現を図るため、5年間で5,000人(約1,000人/年)の採用を積極的に行い、2010年度末の在籍人員を31,000人とする。
(2005年度末比2,000人増)

(4) 重点施策

① 技術力の強化

利益の源泉は技術力にあるとの基本に立ち返り、「技術開発力」「生産技術力」「知的財産戦略」において一層の強化策を推進する。

② マーケット志向の発想・行動様式の定着

利益は市場(マーケット)からもたらされるとの意識付けを徹底し、事業運営の各プロセスにおいてすべての発想・行動がマーケットを基点としたものになるよう、マーケット志向の定着化(非価格競争力の強化)を推進する。

③ グローバル展開の加速

将来の成長に向けて、販売、製造・調達、パートナーとの協業など、あらゆる面においてグローバル展開を加速する。

④ 新製品・新事業の創出・育成

中計期間を通して、世の中から必要とされる新たなフロンティアにチャレンジし、次世代の中核事業を育成する。

⑤ グループ経営力の強化

効率性や機動性といったカンパニー制の利点を維持しつつ、本社の全社戦略立案機能ならびにグループ経営統括機能を強化し、グループ全体として求心力を高め、部分最適と全体最適の調和を図る。

また、「小さく強く速い」本社を構築するとともに、関係会社事業の選別強化を行う。

⑥ CSRの推進

「内部統制の強化・コンプライアンスの徹底」「経営の透明性の向上」「リスクマネジメントの強化」「地球環境にやさしい事業運営」等を中心にCSR活動の推進を行い、経営の品質を高める。

4. 数量目標

本中計期間中に、ROIC（資本効率）の向上とあわせ、売上高経常利益率の向上を実現する。

- 収益力の強化
 - 財務体質の強化
-
- ・ROIC（資本効率）の向上（14%）
 - ・売上高経常利益率の向上
（経常利益 900 億円、経常利益率 5.8%）
 - ・財務目標：D/E レシオ 100%以下（05 年度：135%）
自己資本比率 30%以上（05 年度：19%）

(注) ROIC：投下資本利益率＝(税引前利益＋支払利息)÷投下資本

D/Eレシオ＝有利子負債残高÷自己資本

(億円)

	2005年度 (実績)	2006年度 (見通し)	2008年度	2010年度
売上高	13,224	13,900	13,500	15,600
営業利益	417	540	650	1,000
	(2.3%)	(2.9%)	(4.1%)	(5.8%)
経常利益	308	400	550	900
ROIC	5.1%	8.0%	10%	14%
前提 為替レート	108.3円/\$	110円/\$	105円/\$	105円/\$

*退職給付債務の会計基準変更時差異（約 130 億円/年）が 2009 年度に償却完了

●株主利益還元

- ・収益力の向上に即して順次増配を実施する。
- ・数量目標の達成状況、および事業展開を勘案しながら、中長期的な連結配当性向目標を 30%に置く。

以上