



川崎重工業株式会社

2025 年度第 2 四半期決算説明会

2025 年 11 月 11 日

イベント概要

[企業名]	川崎重工業株式会社	
[企業 ID]	7012	
[イベント言語]	JPN	
[イベント種類]	決算説明会	
[イベント名]	2025 年度第 2 四半期決算説明会	
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期	
[日程]	2025 年 11 月 11 日	
[ページ数]	68	
[時間]	14:00 – 15:37 (合計：97 分、登壇：24 分、質疑応答：73 分)	
[開催場所]	インターネット配信	
[登壇者]	1 名 代表取締役 副社長執行役員 山本 克也（以下、山本）	
[アナリスト名]*	野村證券 SMBC 日興証券 ゴールドマン・サックス証券 ジェフリーズ証券 シティグループ証券 大和証券	前川 健太郎 谷中 聡 諫山 裕一郎 福原 捷 グレアム・マクドナルド 田井 宏介

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

登壇

司会：定刻になりましたので、開始いたします。皆様、本日はお忙しいところ、川崎重工業株式会社の決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。

本日は、代表取締役副社長、執行役員の山本より 2025 年度第 2 四半期決算についてご説明いたします。決算説明会の資料は TDnet に掲載されています。山本からご説明の後、質疑応答を行い、会議全体のお時間は約 60 分を予定しておりますが、質疑応答の状況により最大 15 時半まで延長いたします。

それでは、山本副社長、お願いいたします。

0 決算・業績見通しハイライト

2025年度第2四半期決算実績

- ✓ 売上収益は9,962億円（前年同期比+1,120億円）と過去最高を記録
- ✓ 事業利益は円高や関税コストの上昇等により**357**億円（前年同期比▲120億円）、通期予想に対し進捗率25%（前年度は33%）

2025年度業績見通し

- ✓ 売上収益は前回公表から上方修正し、23,400億円と過去最高を更新する見通し
- ✓ **事業利益は関税等の影響により、前回公表値1,450億円（過去最高）から変更なし**
- ✓ 事業利益は、特に航空宇宙システムにおいて以下の要因により例年にも増して下期偏重を見込む
 - 1 下期に売上が偏る防衛省向けの売上構成比の上昇
 - 2 民間航空エンジンの整備台数増加に伴うアフターセールス比率の上昇

山本：副社長の山本です。では、決算説明を始めます。

当社 2025 年度第 2 四半期決算は、売上収益において前年同期比 1,120 億円増の 9,962 億円と過去最高を記録しました。事業利益については 357 億円と売上加重平均レートが円高に推移したこと

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

や関税コスト上昇等により前年同期比で減益となりましたが、税引前利益ならびに当期利益については為替差損益の改善により前年同期比増益で着地しました。

2025年度の通期見通しについて、売上収益はパワースポーツ&エンジンの増加等により500億円上方修正の2兆3,400億円と過去最高を更新する見通しです。

事業利益に関して、売上増はあるものの、関税等の影響により前回公表値を据え置いております。上期の利益進捗が25%と前年を下回っておりますが、主として航空宇宙システムにおいて利益が例年よりも下期に偏重することが要因で、見通し達成に向けては問題ないと考えております。

1 2025年度2Q決算実績 – サマリー

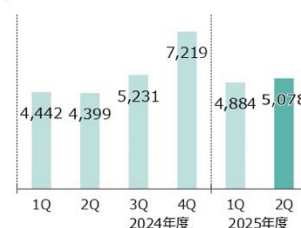
- ✓ 事業利益は前年同期比で為替レートが円高で推移した影響等により減益
- ✓ 税引前利益・純利益は期末の円安進行に伴う為替差益計上等により増益

(単位：億円)					
	'24年度2Q	'25年度2Q		前年同期比	
		4～6月期	7～9月期	累計	増減
受注高	8,953	4,463	5,691	10,154	+ 1,201
売上収益	8,841	4,884	5,078	9,962	+ 1,120
事業利益	477	205	151	357	▲ 120
[利益率]	[5.4%]	[4.2%]	[3.0%]	[3.6%]	[▲ 1.8pt]
税引前四半期利益	237	168	185	353	+ 116
[利益率]	[2.7%]	[3.4%]	[3.7%]	[3.6%]	[+ 0.8pt]
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	136	42	178	220	+ 84
[利益率]	[1.5%]	[0.9%]	[3.5%]	[2.2%]	[+ 0.6pt]
売上加重平均レート(USD/JPY)※1	151.44	143.79	146.37	145.12	▲ 6.32
損益影響外貨量(億USD)※2	10.3	5.2	6.2	11.4	+ 1.1

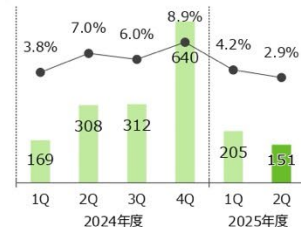
※1 PW1100G-JMエンジンの運航上の重要な問題に係る損失の影響を除く

※2 為替変動に伴い事業利益に影響を与える外貨量であり、川崎重工業、川崎車両、カワサキモータースのドル売上からドル建仕入を控除して算出（損失引当済み案件の外貨売上を含む。但し、PW1100G-JMエンジンの運航上の重要な問題に係る外貨建返金負債残高を含まない）。当該数値のセグメント別内訳はP.51を参照

／ 四半期別 売上収益 (億円)



／ 四半期別 事業利益 (億円), 利益率



以上が概要となります。5 ページより内容詳細についてご説明いたします。

2025 年度第 2 四半期の受注高は 1 兆 154 億円、売上収益は 9,962 億円、事業利益は 357 億円、税引前四半期利益は 353 億円を着地、親会社の所有者に帰属する四半期利益は 220 億円となりました。

前年同期比で事業利益は減益にもかかわらず、税引前四半期利益や純利益が増益となっている理由については、主として為替差損益の改善等によるものです。なお、売上加重平均レートはご覧のとおり、前年同期比較では約 6.3 円の円高、損益影響外貨量は 11.4 億ドルでした。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1 2025年度2Q決算実績 – セグメント別

- ✓ ES&Mはエネルギー事業や船舶海洋事業など各分野で好調が継続し増収・増益 ①
- ✓ 航空宇宙システムは民間航空エンジン（新造）の台数増やMRO投資等により減益 ②
- ✓ PS&Eは増収を達成する一方、関税コストや販売促進費の増加等により減益 ③

(単位：億円)

	受注高			売上収益			事業損益		
	'24年度2Q	'25年度2Q	増減	'24年度2Q	'25年度2Q	増減	'24年度2Q	'25年度2Q	増減
航空宇宙システム	2,099	2,851	+ 751	2,341	2,425	+ 84	253	101	▲ 152
車両	278	277	▲ 0	870	1,193	+ 323	16	49	+ 33
エネルギーソリューション&マリン	2,110	2,375	+ 264	1,599	1,873	+ 273	120	199	+ 78
精密機械・ロボット	1,246	1,262	+ 16	1,094	1,170	+ 75	19	42	+ 23
パワースポーツ&エンジン	2,533	2,927	+ 394	2,533	2,927	+ 394	149	48	▲ 100
その他	684	459	▲ 225	401	371	▲ 29	16	17	+ 1
調整額※	-	-	-	-	-	-	▲ 98	▲ 101	▲ 3
合計	8,953	10,154	+ 1,201	8,841	9,962	+ 1,120	477	357	▲ 120

※「調整額」には、本社部門で発生する費用で社内管理上各部門への配賦を行わない費用等を含みます

© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

6

6 ページをご覧ください。それぞれのセグメントの受注高、売上収益、事業利益の内訳を図表で示しております。

①のとおり、エネルギーソリューション&マリンではエネルギー事業や船舶海洋事業など各分野で好調が継続しております。一方で②、③のとおり、民間航空エンジンの新造エンジン台数増に伴う採算性の一時的な低下や、パワースポーツ&エンジン事業での関税コストや販売促進費の増加影響が大きく、全体では前年同期比で 120 億円減益の 357 億円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

1 2025年度2Q決算実績 – 損益計算書

(単位：億円)

	'24年度2Q	百分率	'25年度2Q	百分率	増減
売上収益	8,841	100.0	9,962	100.0	+ 1,120
売上原価	6,975	78.9	8,149	81.8	+ 1,173
売上総利益	1,866	21.1	1,813	18.2	▲ 53
販売費および一般管理費	1,471	16.6	1,549	15.6	+ 78
うち 給料および手当	398		429		+ 30
研究開発費	261		272		+ 11
その他	810		846		+ 35
持分法による投資利益	85		114		+ 29
その他の収益および費用(▲は損)	▲ 3		▲ 21		▲ 18
うち 固定資産売却益	10		0		▲ 9
その他	▲ 13		▲ 22		▲ 8
事業利益	477	5.4	357	3.6	▲ 120

要因説明

- ① 販管費は売上成長に伴い増加も、販管費率は低下

7 ページ、損益計算書です。詳細は図表をご覧ください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1 2025年度2Q決算実績 – 損益計算書

(単位：億円)

	'24年度2Q	百分率	'25年度2Q	百分率	増減
金融収益および費用(▲は損)	▲ 240		▲ 3		+ 236
うち 金融収支(受取配当金含む)	▲ 49		▲ 54		▲ 5
為替差損益	▲ 157		② 76		+ 233
その他	▲ 33		▲ 24		+ 8
税引前四半期利益	237	2.7	353	3.6	+ 116
法人所得税費用	88		107		+ 18
非支配持分に帰属する四半期利益	12		25		③ + 13
親会社の所有者に帰属する四半期利益	136	1.6	220	2.2	+ 84

要因説明

- ② USD/JPYのレート差
'24年度期末日レート 149.53円
'25年度2Q末日レート 148.89円
'25年度2Q 売上加重平均レート 145.12円
外貨建債権の換算評価益が発生
- ③ '25年4月 PS&Eの事業会社であるカワサキモータース(株)の株式20%を伊藤忠商事(株)に譲渡したことに伴い、非支配持分が増加

では、8 ページをお願いします。

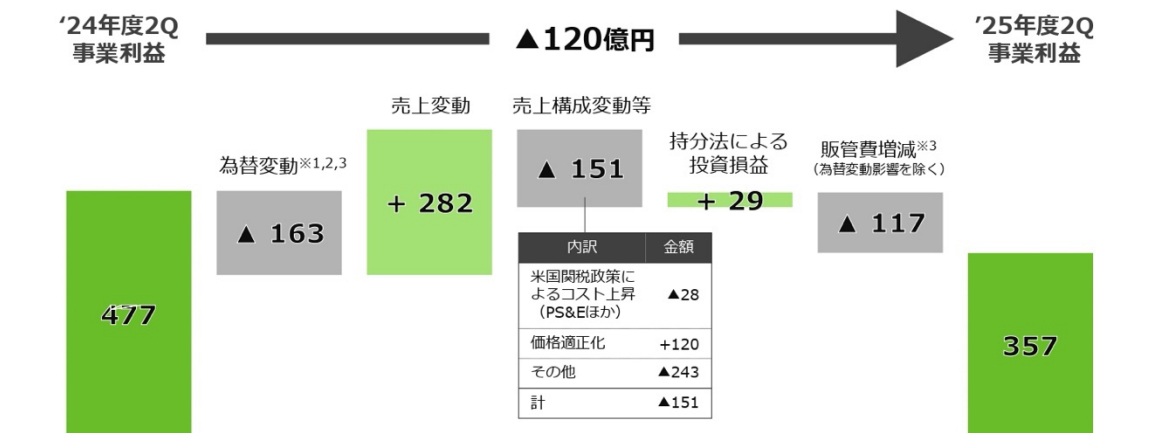
②のとおり、期末にかけて円安が進行したことから、為替差損益が大きくプラスに転じております。その結果、前年同期比で税引前四半期利益は 116 億円増益の 353 億円、ならびに親会社の所有者に帰属する四半期利益は 84 億円増の 220 億円で着地いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1 2025年度2Q決算実績 – 事業損益増減要因

- ✓ 売上変動ではPS&Eが販売台数増により大きく寄与
- ✓ 売上構成変動等ではES&Mの採算性向上が顕著も、PS&Eや航空宇宙システムで悪化



※1 USDやEURを含む複数種類の通貨の変動に伴う事業利益への直接的な影響額を示していますが、間接的な影響額（物価変動影響など）は「売上構成変動等」および「販管費増減」に含まれています
 ※2 PW1100G-JMエンジンの運航上の重要な問題に係る外貨建返金負債残高の為替変動に伴う評価替え影響（▲28億円）を含む
 ※3 従来、「販管費増減」は損益計算書表示上の増減値を示していましたが、2024年度2Q決算説明資料以降、当該項目から為替変動による影響を控除した増減値を示すよう変更しています。また、当該項目から控除された為替変動による影響は「為替変動」に含まれます（P.22以降に掲載されている各セグメントの増減要因グラフも同様）

© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

9

9 ページです。事業利益の増減要因について説明します。

前年同期と比べ為替レートが円高で推移したことから、為替変動は163億円の減益要因となりました。

売上変動では全セグメントで売上が増加、その中でも特にパワースポーツ&エンジンの売上増の貢献が大きく282億円の増益要因となり、為替変動のマイナスをリカバリーしております。

売上構成変動等では、車両、エネルギーソリューション&マリン、精密機械・ロボットで改善したものの、パワースポーツ&エンジンおよび航空宇宙システムの悪化が大きく151億円の悪化となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

1 2025年度2Q決算実績 – 事業損益増減要因

(単位：億円)

	'24年度2Q 事業利益	増減要因					増減 計	'25年度2Q 事業利益
		為替変動※1	売上変動※1	売上構成 変動等※1	持分法による 投資損益	販管費※3 (▲は増加)		
航空宇宙システム	253	※2▲ 68	36	▲ 79		▲ 41	▲ 152	101
車両	16	▲ 11	39	7	0	▲ 2	33	49
IT・デジタルソリューション&マリン	120	4	50	53	21	▲ 50	78	199
精密機械・ロボット	19	▲ 9	16	17	8	▲ 9	23	42
パワー・スポーツ&エンジン	149	▲ 79	147	▲ 172	▲ 0	4	▲ 100	48
その他	16	0	▲ 6	18	▲ 0	▲ 11	1	17
調整額	▲ 98			7	▲ 0	▲ 10	▲ 3	▲ 101
合計	477	▲ 163	282	▲ 151	29	▲ 117	▲ 120	357

※1 増減要因のうち、為替変動、売上変動および売上構成変動等は、当社が一定の基準を定めて算出した概算値です。

また、それぞれの増減要因は不可分であることも多く、特に売上変動と売上構成変動等は合算した金額を確認することが望ましい場合があります

※2 PW1100G-JMエンジンの運航上の重要な問題に係る外貨建返金負債残高の為替変動に伴う評価替え影響（▲28億円）を含む

※3 為替変動影響を除く

セグメント別明細については 10 ページに示しておりますので、ご参考としてください。

サポート

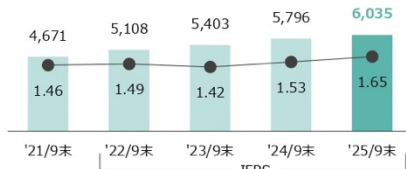
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1 2025年度2Q決算実績 – 財政状態計算書

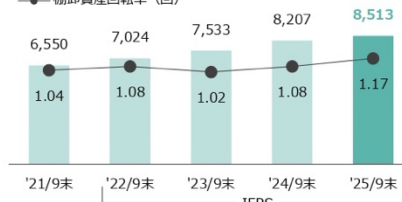
(単位：億円)

	'24年度末	百分率	'25年度 2Q末	百分率	増減
現金および現金同等物	1,327		642		▲ 685
売掛債権（契約資産を含む）	8,888		8,276		▲ 611
棚卸資産	7,754		8,513		+ 758
その他	2,268		2,902		+ 633
流動資産 計	20,239	67.1	20,335	66.2	+ 96
有形・無形固定資産	5,915		6,035		+ 119
使用権資産	586		669		+ 82
繰延税金資産	1,287		1,267		▲ 19
その他	2,140		2,400		+ 260
非流動資産 計	9,930	32.9	10,373	33.8	+ 442
資産合計	30,169	100.0	30,708	100.0	+ 539

有形・無形固定資産（億円）
● 固定資産回転率（回）



棚卸資産（億円）
● 棚卸資産回転率（回）



要因説明

- ① PS&Eやプラント事業、エネルギー・船用推進事業等で減少
- ② PS&Eや航空宇宙システム等で増加
- ③ 航空宇宙事業における前渡金の増加等

それでは 11 ページ、財政状態計算書です。

第 2 四半期の資産の変動要因について、②のとおり PS&E や航空宇宙システムにおいて売上収益が上昇基調であることから、棚卸資産も増加傾向となっております。

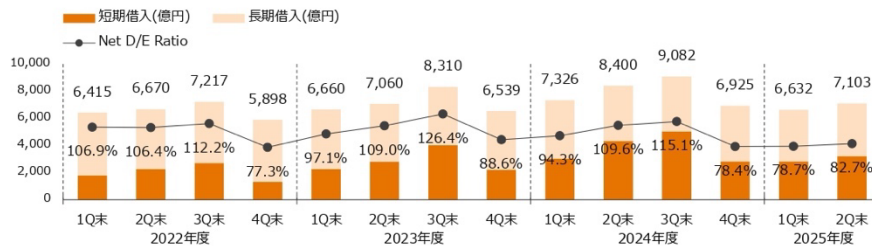
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1 2025年度2Q決算実績 – 財政状態計算書

(単位：億円)

	'24年度末	百分率	'25年度 2Q末	百分率	増減
買掛債務	5,121		5,067		▲ 53
有利子負債	6,925		7,103		+ 178
契約負債（前受金）	3,635		3,872		+ 237
受注工事損失引当金	51		56		+ 5
退職給付に係る負債	671		691		+ 20
その他	6,515		5,678		④ ▲ 836
負債 計	22,918	76.0	22,470	73.2	▲ 448
親会社の所有者に帰属する持分	7,029		7,617		+ 588
非支配持分	221		620		⑤ + 398
資本 計	7,250	24.0	8,238	26.8	+ 987
負債および資本合計	30,169	100.0	30,708	100.0	+ 539



要因説明

- ④ 航空宇宙事業における債権流動化に伴う債務の減少等
- ⑤ PS&Eの事業会社である力ワサキモータース㈱の株式20%を伊藤忠商事㈱に譲渡したことによる増加

補足情報

Cash Conversion Cycle
の推移 (単位：日)

	CCC
'21年度2Q末	158
'22年度2Q末	154
'23年度2Q末	154
'24年度2Q末	164
'25年度2Q末	155

12 ページを ご覧ください。

負債、純資産の変動要因については、記しておりますとおり、ご参考としてください。なお、ネット D/E レシオについては 82.7%と前年同期比を大きく下回る水準で推移しております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1 2025年度2Q決算実績 - キャッシュ・フロー計算書

(単位: 億円)

	'24年度2Q	'25年度2Q	増減
税引前四半期利益	237	353	+ 116
減価償却費	428	502	+ 73
運転資本構成項目の増減額	▲ 736	▲ 188	+ 548
うち 売上債権 ^{※1} の増減額(▲は増加)	850	643	▲ 206
棚卸資産の増減額(▲は増加)	▲ 1,194	▲ 707	+ 487
仕入債務の増減額(▲は減少)	▲ 143	▲ 59	+ 83
前渡金の増減額(▲は増加)	▲ 497	▲ 303	+ 193
契約負債 ^{※2} の増減額(▲は減少)	249	238	▲ 10
その他	▲ 298	▲ 928	▲ 629
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 369	▲ 260	① + 108
有形・無形固定資産の取得による支出	▲ 494	▲ 527	▲ 33
有形・無形固定資産の売却による収入	19	11	▲ 7
その他	▲ 22	▲ 180	▲ 158
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 497	▲ 696	▲ 198
フリー・キャッシュ・フロー	▲ 867	▲ 956	② ▲ 89
借入金および社債の純増減額(▲は減少)	1,901	53	② ▲ 1,848
配当金の支払額(非支配株主への支払を除く)	▲ 50	▲ 133	▲ 83
債権流動化による収入および返済による支出	▲ 435	▲ 321	② + 113
その他	▲ 176	674	② + 850
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,238	271	▲ 967

※1,2 売上債権には契約資産を含む。契約負債の旧科目名は前受金

要因説明

① '24年度2Q:
PS&Eやエネルギー事業で売上債権の回収が進んだものの、PS&Eや航空宇宙システムで棚卸資産の増加があり、運転資本構成項目で資金流出

'25年度2Q:
PS&Eやエネルギー事業で売上債権の回収が進んだものの、航空宇宙システムやPS&Eでの棚卸資産の増加に加え、法人所得税等の支払増加等があり、営業CFでは資金流出

② 25年度1QにPS&Eの事業会社であるカワサキモータース(株)の株式20%を伊藤忠商事(株)に譲渡した対価800億円の一部を有利子負債返済に充当

13 ページ、キャッシュ・フロー計算書です。

詳細については資料に記載のとおりです。①で示すとおり、営業キャッシュ・フローは税引前四半期利益の増加により、前年同期比で 108 億円改善しております。

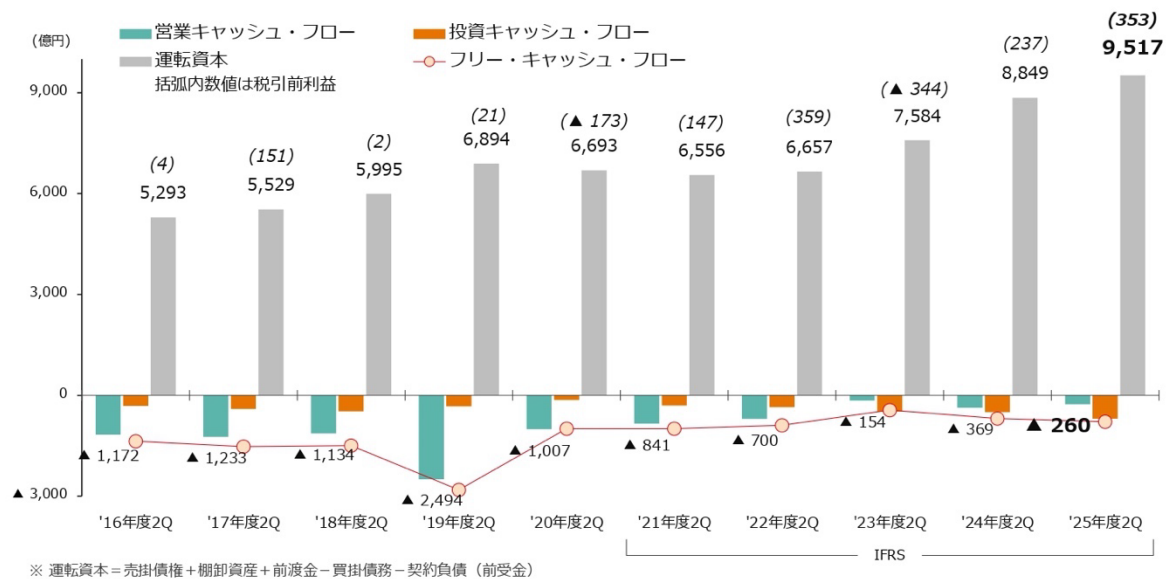
また、②で示すとおり、財務キャッシュ・フローではパワースポーツ&エンジンの事業会社であるカワサキモータースの株式 20%を伊藤忠商事へ 800 億円で譲渡したことに伴う変動が反映されております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1 2025年度2Q決算実績 – キャッシュ・フロー計算書

- ✓ 過去3年間で運転資本が大きく増加するも、徐々にキャッシュへの貢献が顕在化
- ✓ 25年度2Qの営業CFは小幅な赤字も、改善傾向は変わらず



© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

14

14 ページをご覧ください。過去 10 年間のキャッシュ・フロー推移について揭示していますので、ご参考としてください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2 2025年度業績予想 – サマリー

- ✓ 通期の利益予想は期初公表値（および8月公表値）から据え置き
- ✓ 利益は例年にも増して下期に偏重（主に航空宇宙システムの上下損益バランスが影響）

（単位：億円）

	'24年度 実績	'25年度予想および進捗状況					
		従来予想	修正予想	前期比	従来予想比	2Q実績	3-4Q予想
受注高	26,307	22,300	25,300	▲ 1,007	+ 3,000	10,154	15,146
売上収益	21,293	22,900	23,400	+ 2,107	+ 500	9,962	13,438
事業利益	1,431	1,450	1,450	+ 19	-	357	1,093
	[利益率] [6.7%]	[6.3%]	[6.2%]	[▲ 0.5pt]	[▲ 0.1pt]	[3.6%]	[8.1%]
税引前当期利益	1,075	1,150	1,150	+ 75	-	353	797
	[利益率] [5.0%]	[5.0%]	[4.9%]	[▲ 0.1pt]	[▲ 0.1pt]	[3.6%]	[5.9%]
親会社の所有者に帰属する 当期利益	880	820	820	▲ 60	-	220	600
	[利益率] [4.1%]	[3.6%]	[3.5%]	[▲ 0.6pt]	[-]	[2.2%]	[4.5%]
税後ROIC	8.0%	6.9%	6.9%	▲ 1.1pt	-	-	-
売上加重平均レート(USD/JPY)	150.81	145.00	-	-	-	145.12	145.00
損益影響外貨量(億USD)*	19.4	24.8	21.2	+ 1.8	▲ 3.6	11.4	9.8

※ 為替変動に伴い事業利益に影響を与える外貨量であり、川崎重工、川崎車両、カワサキモーターズのドル建売上からドル建仕入を控除して算出（損失引当済み案件の外貨建売上を含む。但し、2Q実績にはPW1100G-JMエンジンの運航上の重要な問題に係る外貨建返金負債残高を含まない）。当該数値のセグメント別内訳はP.51を参照

© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

16

それでは 16 ページに移ります。2025 年度の業績見通しです。

受注高に関して、ニューヨーク地下鉄向け車両案件の内示等を織り込み、前回より 3,000 億円増の 2 兆 5,300 億円と見直しました。

売上収益に関しては、前回公表から 500 億円増の 2 兆 3,400 億円としていますが、利益に関しては前回から据え置きとしています。詳細については次のページでご説明いたします。

サポート

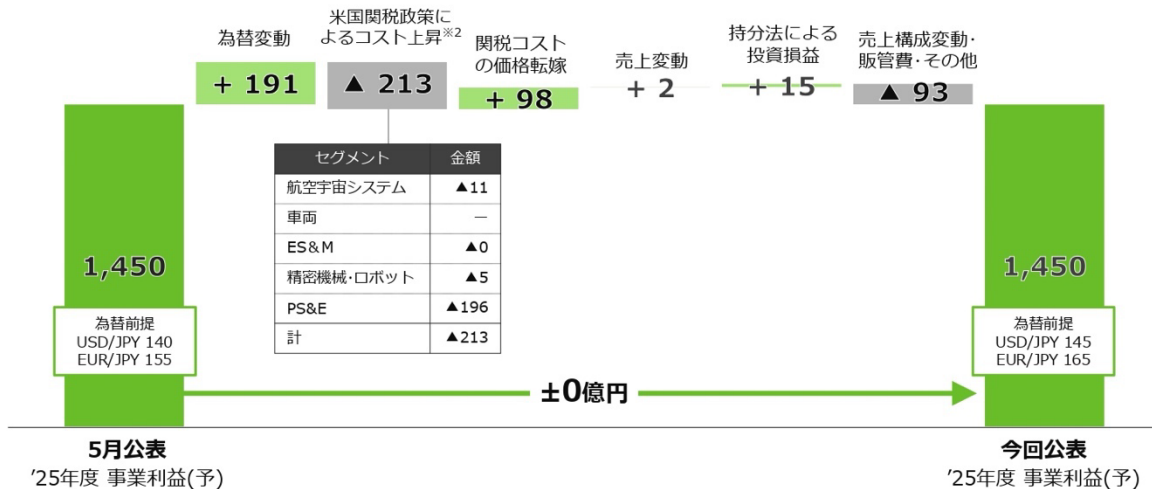
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

(注) グラフは5月に公表した期初計画からの変動を示しています



米国関税政策によるコスト上昇や事業競争環境の激化に伴う採算性の低下を価格転嫁や固定費の低減、円安効果等でカバー



※1 増減要因の各数値は当社が一定の基準を定めて算出した概算値です。為替変動影響は、USDとEURを対象として算出しており、その他通貨の変動影響は「売上構成変動・販管費・その他」に含まれています

※2 前提となる米国相互関税率は、日本15%、タイ19%、インドネシア19%、台湾20%などです。なお、一時的に当社が関税等を負担する場合であっても、当該コストを契約等により取引先等に対して100%転嫁可能なものは集計から除外しています

17 ページです。通期事業利益見通しについて、期初公表からの変動内容について記しておりますのでご参考としてください。

2 2025年度業績予想 – セグメント別

- ✓ ES&Mはエネルギー事業や中国合弁造船事業の好調を反映し、上方修正 ①
- ✓ PS&Eは需要見通しを引き上げた一方、販促費の増加等により、利益予想は据え置き ②

(単位：億円)

	受注高				売上収益				事業利益			
	'24年度	'25年度予想			'24年度	'25年度予想			'24年度	'25年度予想		
	実績	従来予想	修正予想	修正額	実績	従来予想	修正予想	修正額	実績	従来予想	修正予想	修正額
航空宇宙システム	8,828	6,900	7,200	+ 300	5,678	6,400	6,400	-	558	560	560	-
車両	2,515	1,100	3,000	+ 1,900	2,223	2,200	2,200	-	84	90	90	-
船舶・マシーナリー&マリ	5,420	4,400	4,800	+ 400	3,981	4,500	4,600	+ 100	442	570	580	+ 10
精密機械・ロケット	2,492	2,700	2,700	-	2,415	2,600	2,600	-	70	140	140	-
パワー・システム&インシ	6,116	6,200	6,600	+ 400	6,093	6,200	6,600	+ 400	478	300	300	-
その他	933	1,000	1,000	-	901	1,000	1,000	-	52	50	50	-
調整額※	-	-	-	-	-	-	-	-	▲ 256	▲ 260	▲ 270	▲ 10
合計	26,307	22,300	25,300	+ 3,000	21,293	22,900	23,400	+ 500	1,431	1,450	1,450	-

※「調整額」には、本社部門で発生する費用で社内管理上各部門への配賦を行わない費用等を含みます

18 ページをご覧ください。

業績予想のセグメント別内訳は図表のとおりです。詳細はセグメントごとのページでご説明します。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

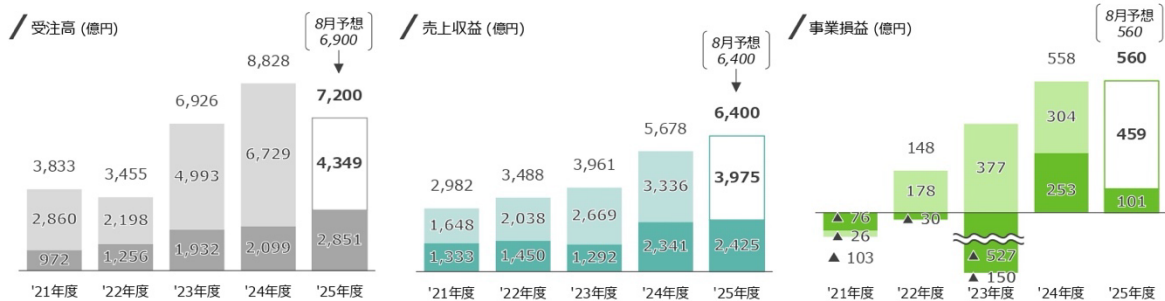
3 セグメント別詳細情報 – 航空宇宙システム

2025年度2Q実績（前年同期比）

受注高	▲	防衛省向けやボーイング向けなどが増加したことにより増加
+751 億円		
売上収益	▲	同 上
+84 億円		
事業利益	▲	増収はあるものの、為替レートが円高に推移した影響やエンジンMRO事業参入に伴う固定費の増加、民間機向け航空エンジン(新造)の台数増などにより減益
▲152 億円		

2025年度予想（従来予想比）

受注高	▲	防衛省向けやボーイング向け、民間機向け航空エンジンの増加により、見通しを引き上げ
+300 億円		
売上収益	→	大きな変動はなく、見通しを据え置き
±0 億円		
事業利益	→	同 上
±0 億円		



(注) グラフは濃色部が1-2Q、淡色部が3-4Qを表します

© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

21

それでは 21 ページ、航空システムです。2025 年度第 2 四半期の実績についてはスライドのとおりです。

受注高、売上収益ともに、防衛省向けやボーイング向けの増加により前年同期比で増加、事業利益については円高の影響に加え、民間機向け航空エンジンの新造台数増加に伴う採算性低下等により減益となりました。

2025 年度の通期見通しですが、前回公表比で受注高は防衛省向けやボーイング向けの増加などにより 300 億円の上方、修正売上収益、事業利益に関しては大きな変動はなく、据え置きとしております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

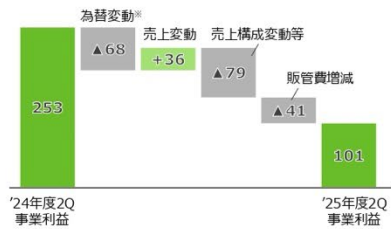
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3 セグメント別詳細情報 – 航空宇宙システム

(単位：億円)

	'24年度 2Q実績	'25年度		'24年度 通期	'25年度予想				
		2Q実績	前年同期比		従来予想	修正予想	前期比	従来予想比	3-4Q予想
受注高	2,099	2,851	+ 751	8,828	6,900	7,200	▲ 1,628	+ 300	4,349
うち 航空宇宙	1,127	1,957	+ 830	6,995	5,000	5,200	▲ 1,795	+ 200	3,243
航空エンジン	972	894	▲ 78	1,833	1,900	2,000	+ 167	+ 100	1,106
売上収益	2,341	2,425	+ 84	5,678	6,400	6,400	+ 722	-	3,975
うち 航空宇宙	1,539	1,659	+ 120	3,999	4,650	4,650	+ 651	-	2,991
航空エンジン	802	765	▲ 36	1,678	1,750	1,750	+ 72	-	985
事業利益	253	101	▲ 152	558	560	560	+ 2	-	459
[利益率]	[10.8%]	[4.2%]	[▲ 6.6pt]	[9.8%]	[8.8%]	[8.8%]	[▲ 1.0pt]	[-]	[11.5%]

／事業損益増減要因 (億円)



※ PW1100G-JMエンジンの運航上の重要な問題に係る外貨建返金負債残高の為替変動に伴う評価替え影響 (▲28億円) を含む

補足情報

ボーイング向け航空機分担製造品の売上機数
(単位：機)

	'24年度		'25年度		1Q比 増減
	2Q	通期	2Q		
767	11	19	15		+ 4
777	10	19	12		+ 2
777X	5	5	3		▲ 2
787	23	58	25		+ 2

主要航空エンジン分担製造品の売上台数
(単位：台)

	'24年度		'25年度		2Q比 増減
	2Q	通期	2Q		
V2500	12	20	6		▲ 6
PW1100G	333	681	321		▲ 12

(注) Rolls-Royce向けエンジンは非公表

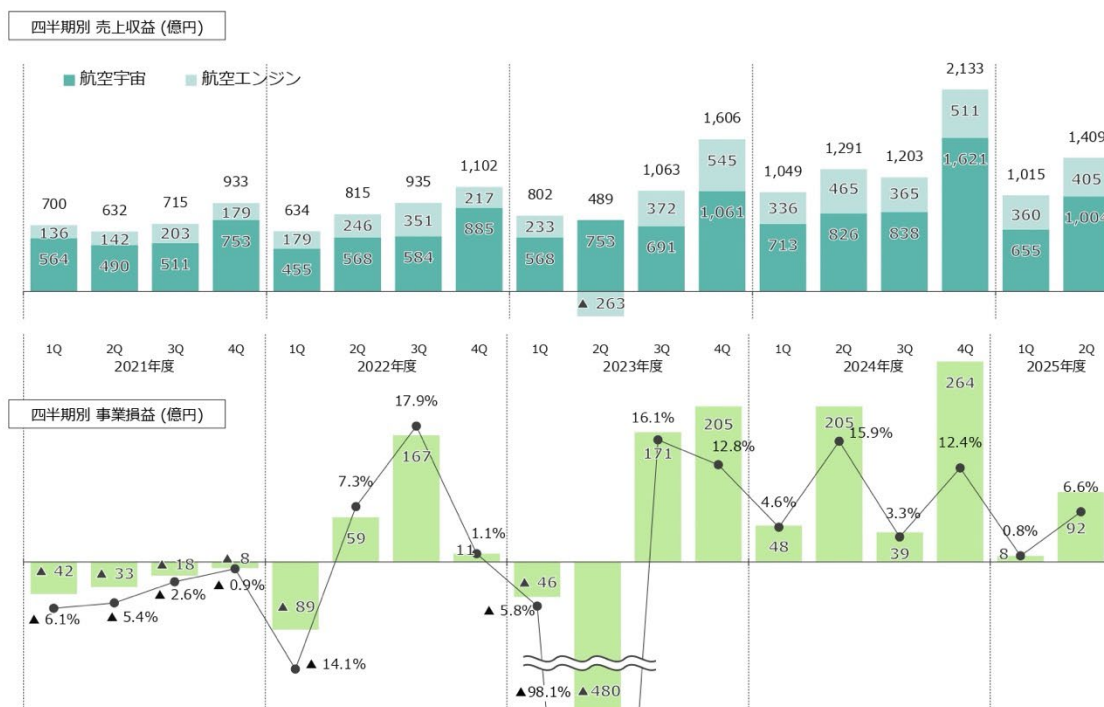
22 ページに移ります。

本ページでは航空宇宙、航空エンジン、それぞれの事業の受注高、売上収益やボーイング向けの機数、航空エンジンの売上台数の実績を示しておりますのでご参考になさってください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

3 セグメント別詳細情報 – 航空宇宙システム



© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

23

23 ページです。四半期別の売上収益、事業利益の推移を示しております。過去のトレンドが分かるものであり、こちらもご参考になさってください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3 セグメント別詳細情報 – 航空宇宙システム

事業環境・受注動向

- 民間機向け
 - 航空旅客需要は回復から成長のフェーズに移行しており、機体・エンジンともに需要が増加
- 防衛省向け
 - 抜本的な防衛力強化という防衛省の方針のもと、需要増や採算性の改善が期待できる

(補足)

当社がIAE社※1を通じて参画しているPW1100G-JMエンジンプログラムについて

- ✦ 同エンジンには運航上の重要な問題が発生しており、本問題を解消するため、2024年から数年間にわたって多数の同エンジンが検査・整備のため機体 (A320neo) から取り下ろされる
- ✦ エンジンの取り下ろしから取り付けには250~300日を必要とするため、多くの機体が地上駐機状態となる
- ✦ '23年度に本件に係る将来にわたる損失見込み額を一括計上※2しており、現時点で損失見込み額に変更なし※3
- ✦ 本件に関する当社のプレスリリース
https://www.khi.co.jp/pressrelease/news_230912-2.pdf
https://www.khi.co.jp/ir/pdf/etc_231026-1j.pdf

※1 International Aero Engines, LLC
※2 2023年度7-9月期に事業損益段階で▲580億円の損失を計上
※3 為替変動に伴う評価替の影響を除く

重点施策と具体的な取り組み



事業の拡大に向けた体制整備

- 旺盛な需要に対応するサプライチェーンおよび増産体制の再整備
- 新たな事業機会獲得に向けた業務効率化と生産性の向上
- 防衛航空機・ヘリコプタの開発推進ならびに量産契約の着実な履行



H145/BK117 D-3型
大分県に納入 (消防・防災向け)



防衛事業にかかる活動強化

- 防衛力強化に向けた7つの重視分野への取り組み推進

- 1 統合防空ミサイル防衛能力
- 2 スタンド・オフ防衛能力
- 3 領域横断作戦能力
- 4 指揮統制・情報関連機能

- 5 機動展開能力
- 6 持続性・強靱性
- 7 無人アセット防衛能力



スタンド・オフ電子戦機
(出典:防衛省ウェブサイト)
試作その3契約
2026年度履行完了予定



KJ300
ターボファンエンジン



市場動向を踏まえた技術戦略の推進

- 防衛力強化の実現に向けた民生技術の活用を含む技術開発の促進
- NEDOグリーンイノベーション基金活用による脱炭素社会に向けた環境技術開発の推進

24 ページです。事業環境、受注動向ならびに重点施策、取り組みに関し、前回から変更ございません。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

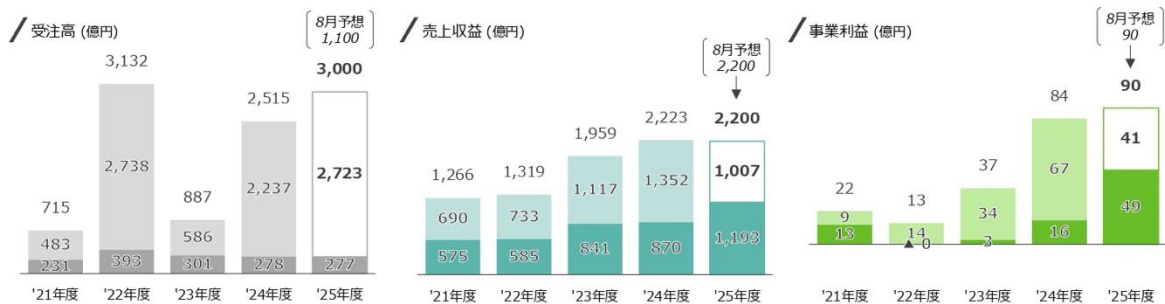
3 セグメント別詳細情報 - 車両

2025年度2Q実績（前年同期比）

受注高 ▲0 億円	北米向けが減少したものの、アジア向けが増加したことなどにより前年同期並み
売上収益 +323 億円	国内向けや米国向けが増加したことにより増収
事業利益 +33 億円	増収などにより増益

2025年度予想（従来予想比）

受注高 +1,900 億円	米国向けの増加により、見通しを引き上げ
売上収益 ±0 億円	大きな変動はなく、見通しを据え置き
事業利益 ±0 億円	同 上



(注) グラフは濃色部が1-2Q、淡色部が3-4Qを表します

© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

25

25 ページ、車両です。2025 年度第 2 四半期実績についてはスライドのとおりです。

2025 年度の通期見通しですが、先に述べたとおり、ニューヨーク市交通局向け R268 地下鉄車両 378 両の受注が内定いたしましたので、受注高の見通しに反映いたしました。売上収益、事業利益については前回公表から変更ございません。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

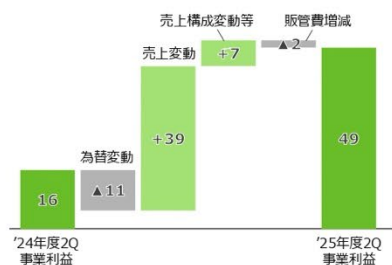
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3 セグメント別詳細情報 – 車両

(単位：億円)

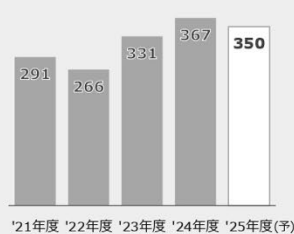
	'24年度 2Q実績	'25年度		'24年度 通期	'25年度予想				
		2Q実績	前年同期比		従来予想	修正予想	前期比	従来予想比	3-4Q予想
受注高	278	277	▲ 0	2,515	1,100	3,000	+ 485	+ 1,900	2,723
うち 国内・アジア	247	265	+ 18	523	1,030	900	+ 377	▲ 130	635
北米	31	12	▲ 19	1,992	70	2,100	+ 108	+ 2,030	2,088
売上収益	870	1,193	+ 323	2,223	2,200	2,200	▲ 23	-	1,007
うち 国内・アジア	233	398	+ 164	701	780	780	+ 79	-	382
北米	637	795	+ 158	1,521	1,420	1,420	▲ 101	-	625
事業利益	16	49	+ 33	84	90	90	+ 6	-	41
[利益率]	[1.9%]	[4.2%]	[+ 2.2pt]	[3.8%]	[4.1%]	[4.1%]	[+ 0.3pt]	[-]	[4.1%]

／事業損益増減要因 (億円)



補足情報

部品・改造・アフター関連売上(単位：億円)



米国ニューヨーク地下鉄向け
R211プロジェクトの進捗状況 ('25年9月末)

- Base契約車両全535両を完納
- Option1契約車両640両のうち、170両を引き渡し済み
- Option2契約車両435両は25年1月に受注済み

© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

26

26 ページに移ります。本ページでは、国内・アジアおよび北米市場でのそれぞれの受注高、売上収益を記載しております。

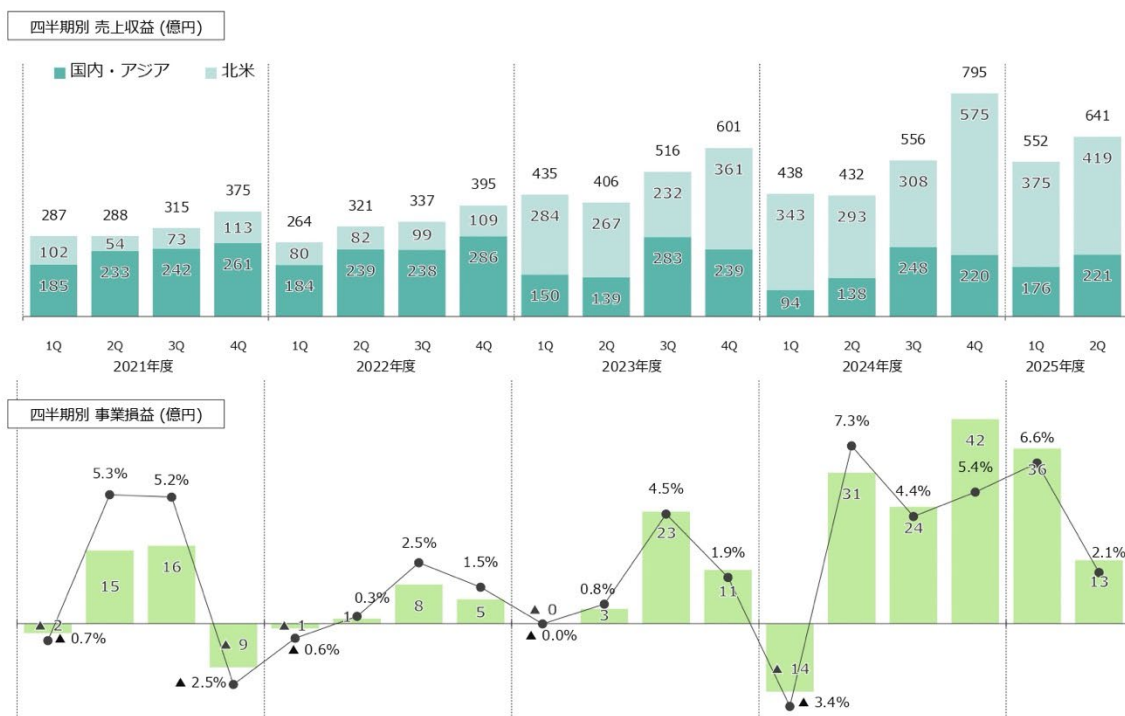
また、参考情報として現在、事業課題として取り組んでいる採算性の良いアフター関連の売上や米国 R211 プロジェクトの進捗状況を示しておりますので、ご参考にしてください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3 セグメント別詳細情報 – 車両



© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

27

27 ページには四半期別の売上収益、事業利益の推移を示しておりますので、こちらをご参考にしてください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3 セグメント別詳細情報 – 車両

事業環境・受注動向

- 国内市場
 - インバウンドの復調等により鉄道車両への投資が再開
- 海外市場
 - 大都市における混雑緩和対策のための都市交通整備などに伴い需要が見込まれる
- サプライチェーンリスク
 - 電子部品を中心とした機器調達 の長期化に注視が必要
- 中長期展望
 - 海外市場における交通整備、アジア諸国の経済発展に伴う鉄道インフラニーズなど、今後も世界的に安定した成長が見込まれる

ニューヨーク市交通局
(MTA New York City Transit)向け
R211地下鉄車両



重点施策と具体的な取り組み

✓ 海外案件の納入スケジュール遵守

- 主要案件のマイルストーン

案件	ステータス	マイルストーン
ダッカ 6号線	▶ 完納（全24編成144両を顧客に引渡し済）	最終車両引渡し 2024年度4Q完了 基地設備引渡し 2025年度
NYCT R268 地下鉄	▶ 米国時間2025年10月29日に378両の発注 内示（受注額：約2,200億円）	最終車両引渡し 2030年度

✓ 顧客に信頼される品質レベルの達成

- 仕損じ、手直し費用の削減
- 国内外の各生産拠点でのKPS (Kawasaki Production System)による生産管理の継続



ダッカ都市交通会社
(Dhaka Mass Transit
Company Limited) 向け
都市高速鉄道車両

✓ 部品・サービスの拡販、保守分野の事業拡大

- 北米向け軌道遠隔監視装置の拡販
- 国内鉄道事業者への車両状態監視装置の拡販

28 ページです。

重点施策、取り組みに関し、今回受注計画に織り込んだニューヨーク市交通局向け R268 プロジェクトを追加いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

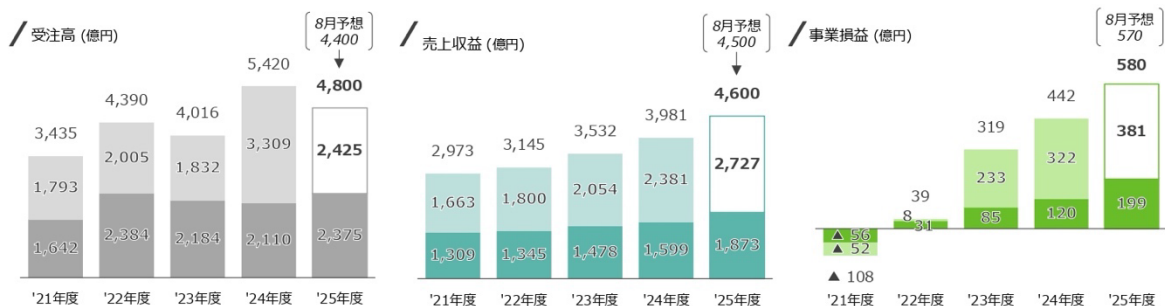
3 セグメント別詳細情報 – エネルギーソリューション&マリン

2025年度2Q実績（前年同期比）

受注高	▲	前年同期にLPG/アンモニア運搬船を複数隻受注した反動はあるものの、防衛省向けの増加や海外LNGタンクの受注などにより増加
+264 億円		
売上収益	▲	エネルギー事業や船舶海洋事業など各分野での増収により増収
+273 億円		
事業利益	▲	増収などにより増益
+78 億円		

2025年度予想（従来予想比）

受注高	▲	海外LNGタンクの受注や発電設備の増加、船用機械の増加などにより、見通しを引き上げ
+400 億円		
売上収益	▲	防衛省向けの増加などにより、見通しを引き上げ
+100 億円		
事業利益	▲	持分法投資利益の増加などにより、見通しを引き上げ
+10 億円		



(注) グラフは濃色部が1-2Q、淡色部が3-4Qを表します

© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

29

29 ページ、エネルギーソリューション&マリンです。2025 年度第 2 四半期実績についてはスライドのとおりです。

エネルギー事業や船舶海洋事業など各分野が好調で、前年同期比で増収増益となりました。2025 年度通期見通しについて、受注高に関しては海外 LNG タンクの受注や発電設備の増加、船用機械の増加などにより見通しを引き上げました。

また、売上収益についても防衛省向けの増加などにより 100 億円引き上げ、事業利益についても持分法投資利益の増加などにより 10 億円見通しを引き上げております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

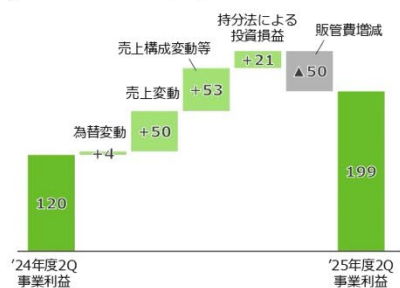
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3 セグメント別詳細情報 - エネルギーソリューション&マリン

(単位：億円)

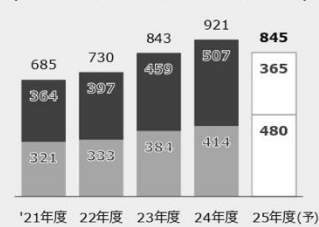
	'24年度 2Q実績	'25年度		'24年度 通期	'25年度予想				
		2Q実績	前年同期比		従来予想	修正予想	前期比	従来予想比	3-4Q予想
受注高	2,110	2,375	+ 264	5,420	4,400	4,800	▲ 620	+ 400	2,425
うち エネルギー・プラント・船用推進	1,449	1,813	+ 363	3,544	3,400	3,800	+ 256	+ 400	1,987
船舶海洋	660	562	▲ 98	1,876	1,000	1,000	▲ 876	-	438
売上収益	1,599	1,873	+ 273	3,981	4,500	4,600	+ 619	+ 100	2,727
うち エネルギー・プラント・船用推進	1,153	1,352	+ 199	3,068	3,300	3,400	+ 332	+ 100	2,048
船舶海洋	446	520	+ 74	912	1,200	1,200	+ 288	-	680
事業利益	120	199	+ 78	442	570	580	+ 138	+ 10	381
[利益率]	[7.5%]	[10.6%]	[+ 3.1pt]	[11.1%]	[12.7%]	[12.6%]	[+ 1.4pt]	[-]	[14.0%]
うち 持分法投資利益	94	115	+ 21	229	250	260	+ 31	+ 10	145

事業損益増減要因 (億円)

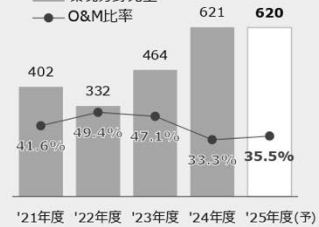


補足情報

エネルギー事業における主要製品の売上 (億円)
(上段：機器関連 下段：アフターサービス)



プラント事業における環境分野の売上 (億円)
■ 環境分野売上 ● O&M比率



© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

30

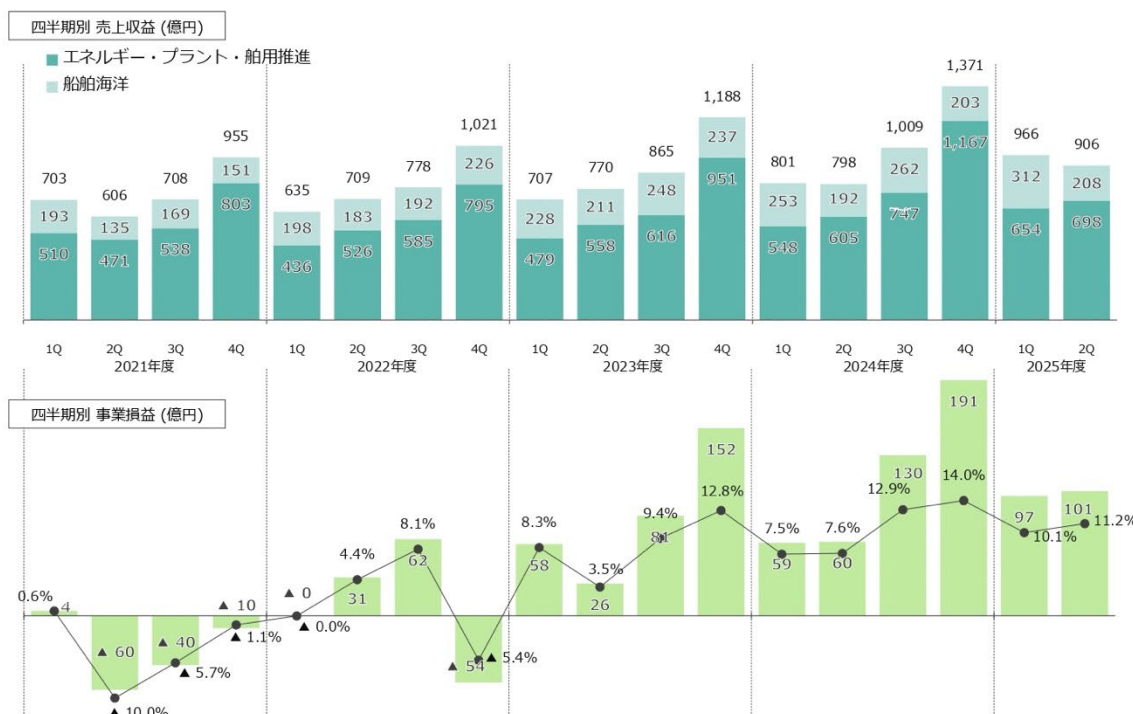
30 ページに移ります。本ページにて、エネルギー・プラント・船用推進事業と船舶海洋事業の受注高、売上収益の内訳を記載していますので、ご参考になさってください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3 セグメント別詳細情報 – エネルギーソリューション&マリン



© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

31

31 ページです。このページは四半期別の売上収益、事業利益の推移を示しておりますので、ご参考にしてください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3 セグメント別詳細情報 – エネルギーソリューション&マリン

事業環境・受注動向

● エネルギー・プラント

国内	海外
- 非常用を中心にデータセンターの電源需要増加 - ごみ焼却設備の老朽化更新需要の継続	- 新興国では石炭から天然ガスへの燃転、先進国では水素関連の受注・引合いが増加

● 船舶海洋・船用推進

商船	艦艇・特殊船
- 造船各社は当面の船台を埋めており、商談は先物納期が中心 - 建造コストの上昇や船台需給ひっ迫により船価は高値継続傾向	- 水上艦主機・発電システムの連続受注 - 潜水艦は安定的な受注

● セグメント全体

リスク	カーボンニュートラル
- 米国関税政策の影響による物流・為替動向 - 原材料価格や資機材・燃料費、人件費の継続的な上昇等	LNG回帰に伴うトランジションソリューションや、KCC※などの脱炭素ソリューションに関する問い合わせや協力要請が増加

重点施策と具体的な取り組み

✓ 低炭素・脱炭素社会の実現に貢献する製品・サービスの提供

事例 台塑石化社※ 台塑麥寮工業地区向けLNGタンクを受注

- 石炭火力から天然ガス火力への転換を担う重要なプロジェクト
- 当社は地上式LNGタンク2基とLNG払い出しポンプ、低温配管等の付帯設備を担当
- 本受注は、これまで国内外に70基以上の低温タンクを納入してきた実績と極低温分野における高い技術力が高く評価されたもの

※台塑石化：Formosa Petrochemical Corporation (FPCC)

✓ 脱炭素社会の実現に向けた取り組み

事例 新開発の低濃度CO₂分離回収技術の実証設備を神戸工場内に整備

- 当社独自のCO₂回収技術である“Kawasaki CO₂ Capture (KCC)”を活用し、以下2つの用途の技術実証を行う
- 独自開発した固体吸収剤を用いることで、従来の吸収液法よりも低い温度（60℃）でCO₂を分離・回収可能



神戸工場に設置する実証設備のイメージ (CG)

1 大気からのCO₂回収
Direct Air Capture (DAC)

2 排ガスからのCO₂回収
Post-Combustion Capture (PCC)

32 ページです。

重点施策について本セグメントの中軸を担う低炭素・脱炭素社会の実現に貢献する製品・サービスに関連するものとして、台湾向けのLNGタンク受注を記しております。また、脱炭素社会の実現に向けた取り組みとして、新開発の低濃度CO₂分離回収技術の実証設備の整備について取り上げておりますので、ご参考としていただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

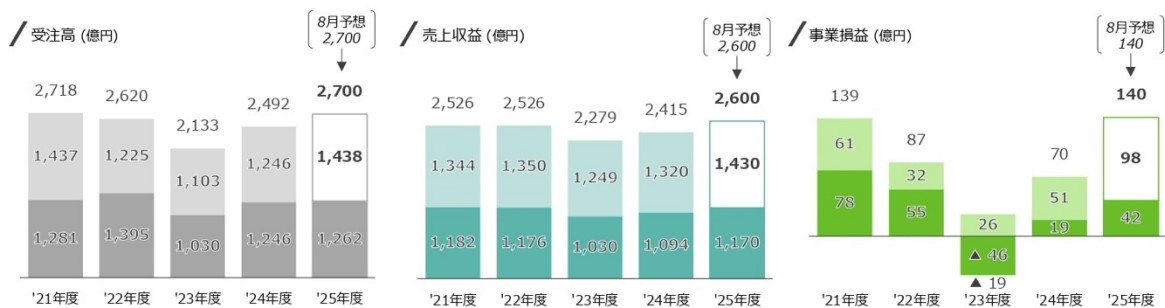
3 セグメント別詳細情報 – 精密機械・ロボット

2025年度2Q実績（前年同期比）

受注高	➡	中国建設機械市場向け油圧機器が増加したものの、自動車向けロボットが減少したことにより前年同期並み
+16 億円		
売上収益	➡	中国建設機械市場向け油圧機器や半導体製造装置向けロボットの増加などにより増収
+75 億円		
事業利益	➡	増収や持分法損益の改善などにより改善
+23 億円		

2025年度予想（従来予想比）

受注高	➡	大きな変動はなく、見通しを据え置き
±0 億円		
売上収益	➡	同 上
±0 億円		
事業利益	➡	同 上
±0 億円		



© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

33

33 ページ、精密機械・ロボットです。

2025 年度第 2 四半期実績については、スライドのとおりです。受注高、売上収益、事業利益ともに前年同期を上回る形で着地しました。2025 年度通期見通しについては、前回公表から変更ございません。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

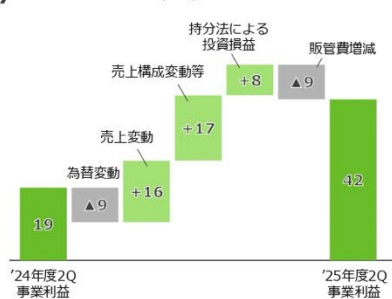
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3 セグメント別詳細情報 – 精密機械・ロボット

(単位：億円)

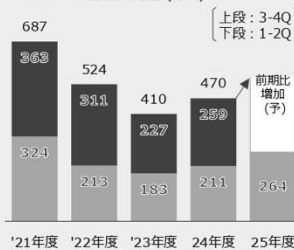
	'24年度 2Q実績	'25年度		'24年度 通期	'25年度予想				
		2Q実績	前年同期比		従来予想	修正予想	前期比	従来予想比	3-4Q予想
受注高	1,246	1,262	+ 16	2,492	2,700	2,700	+ 208	-	1,438
うち 油圧機器	749	857	+ 108	1,475	1,700	1,700	+ 225	-	843
ロボット	497	405	▲ 92	1,017	1,000	1,000	▲ 17	-	595
売上収益	1,094	1,170	+ 75	2,415	2,600	2,600	+ 185	-	1,430
うち 油圧機器	711	787	+ 75	1,468	1,600	1,600	+ 132	-	813
ロボット	383	382	▲ 0	946	1,000	1,000	+ 54	-	618
事業利益	19	42	+ 23	70	140	140	+ 70	-	98
[利益率]	[1.8%]	[3.6%]	[+ 1.8pt]	[2.9%]	[5.4%]	[5.4%]	[+ 2.4pt]	[-]	[6.9%]
うち 持分法投資損益	▲ 8	0	+ 8	▲ 15	0	0	+ 15	-	-

事業損益増減要因 (億円)



補足情報

中国向け油圧機器売上 (億円)



ロボット分野別売上※ (単位：億円)

	'24年度	'25年度	増減
車体組立・塗装	142	133 (予)	▲ 9
半導体	156	183 (予)	+ 27
一般産機・その他	120	109 (予)	▲ 10
合計	419	426 (予)	+ 7

※ 本表数値はセグメント間売上を含む

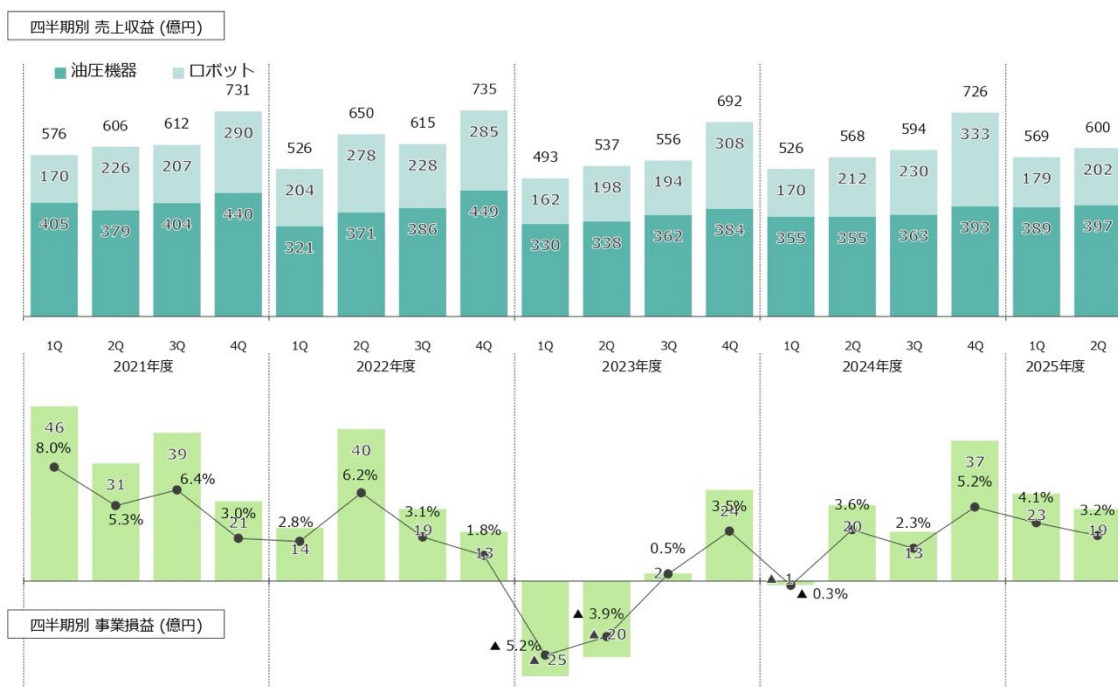
34 ページに移ります。本ページでは精密機械・ロボット、それぞれの事業の受注高、売上収益を記載しています。

また、油圧機械の中国市場向け売上とロボットの分野別売上内訳を示しておりますので、ご参考にしてください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

3 セグメント別詳細情報 – 精密機械・ロボット



© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

35

35 ページです。このページは四半期別の売上収益、事業利益の推移を示しておりますので、ご参考にしてください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3 セグメント別詳細情報 – 精密機械・ロボット

事業環境・受注動向

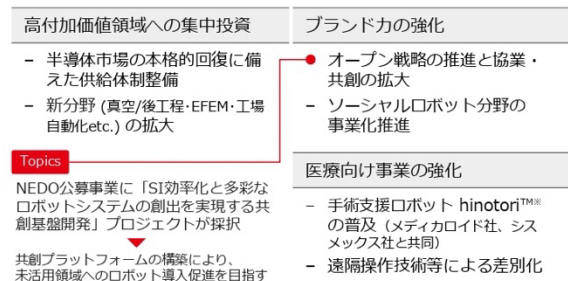
- 油圧機器
 - 中国建設機械市場
不動産不況の長期化等により需要が低迷していたものの、輸出機を中心に回復が本格化（特に鉱山用の大型機向けやアフリカ、東南アジア地域への輸出機向けの注文数が増加）
 - 中国以外の地域における建設機械市場
欧州市場の停滞は底を打ち緩やかな回復傾向
 - 建設機械分野は今後、環境規制を背景とした電動化と、建設現場の熟練労働者不足、過酷な作業環境に起因する自動化・自律化、遠隔操作が進む
- ロボット
 - 汎用ロボット
米国関税政策や中国の景気低迷に伴い需要は依然低調も、人件費上昇や労働力不足を背景として自動化需要は確実に高まっている
 - 半導体製造装置向けロボット
AI分野の成長を主因に2024年度後半から需要は回復傾向にある。
米国対中規制の影響を受けたものの、確実に好転していく見込み

重点施策と具体的な取り組み

✓ 油圧事業の発展に向けた施策



✓ ロボット事業の戦略的挑戦



36 ページです。事業環境に関して、中国および欧州の建設機械市場の需要回復状況について記載しておりますので、ご参考としてください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

3 セグメント別詳細情報 – パワースポーツ&エンジン

2025年度2Q実績（前年同期比）

売上収益 
+394 億円

為替レートが円高に推移した影響はあるものの、北米向け四輪車や先進国向け二輪車の増加などにより増収

事業利益 
▲100 億円

増収はあるものの、為替レートが円高に推移した影響や増産投資に伴う固定費の増加や販売促進費の増加、米国関税政策の影響などにより減益

2025年度予想（従来予想比）

売上収益 
+400 億円

新興国向け二輪車の増加や米国パワースポーツ市場の需要が従来予想を上回って推移している状況を考慮し、見通しを引き上げ

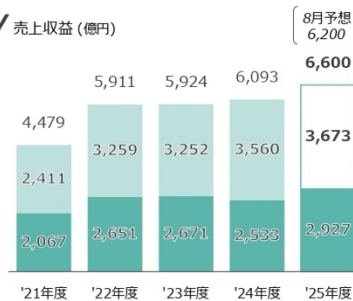
事業利益 
±0 億円

増収はあるものの、販売促進費や関税コストの増加などにより、見通しを据え置き

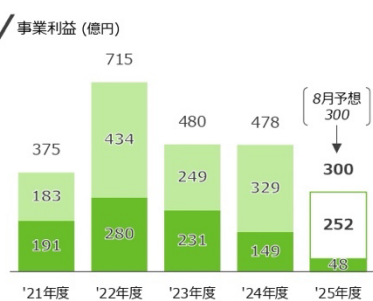
受注高（億円）

本セグメントは主として見込み生産を行っていることから、受注高については売上収益と原則同額としているため、定性情報およびグラフの掲載を省略しています

売上収益（億円）



事業利益（億円）



(注) グラフは濃色部が1-2Q、淡色部が3-4Qを表します

© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

37

37 ページ、パワースポーツ&エンジンです。2025 年度第 2 四半期実績については、スライドのとおりです。

売上収益について、二輪、四輪ともマーケットが軟調な中、販促費を使うことで上期はシェアを拡大、増収を達成しました。事業利益については、為替レートが円高に推移した影響や増産投資に伴う固定費の増加、また販売促進費の増加、米国関税政策の影響などにより減益となりました。

2025 年度通期見通しですが、売上収益については新興国二輪車の増加や北米の市場環境が従来予想を上回って推移していることを考慮し、前回公表から 400 億円増の 6,600 億円に見直しております。引き続き売上収益を伸長、シェアを拡大することで翌期以降の利益成長につなげていきます。

なお、事業利益については、販促費や関税コストの増加等により前回公表値を据え置いております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

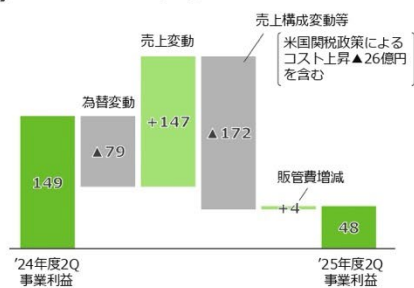
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3 セグメント別詳細情報 – パワースポーツ&エンジン

(単位：億円)

	'24年度 2Q実績	'25年度		'24年度 通期	'25年度予想				
		2Q実績	前年同期比		従来予想	修正予想	前期比	従来予想比	3-4Q予想
売上収益	2,533	2,927	+ 394	6,093	6,200	6,600	+ 507	+ 400	3,673
うち 先進国二輪車	991	1,122	+ 131	2,453	2,250	2,500	+ 47	+ 250	1,378
新興国二輪車	477	480	+ 3	992	950	1,050	+ 58	+ 100	570
四輪車・PWC	608	847	+ 238	1,690	2,050	2,100	+ 410	+ 50	1,253
汎用エンジン	456	477	+ 21	955	950	950	▲ 5	-	473
事業利益	149	48	▲ 100	478	300	300	▲ 178	-	252
	[利益率]	[5.9%]	[1.7%]	[7.9%]	[4.8%]	[4.5%]	[▲ 3.3pt]	[▲ 0.3pt]	[6.9%]

／ 事業利益増減要因 (億円)



補足情報

地域別販売台数 (卸売)

(単位：千台)

	'24年度2Q	'25年度2Q	増減	'25年度(予)
先進国二輪車				
日本	11	16	+ 5	
北米	43	46	+ 2	
欧州	33	35	+ 2	
その他※	3	5	+ 1	
小計	91	104	+ 12	235
新興国二輪車				
フィリピン	86	97	+ 11	
インドネシア	12	8	▲ 4	
中南米	5	7	+ 2	
その他※	13	12	▲ 1	
小計	118	125	+ 7	290
四輪車・PWC				
北米ほか	23	35	+ 12	85

(※) 先進国二輪車および新興国二輪車の「その他」に含まれる国または地域における前年同期比増減トレンドは以下のとおり

豪州：

中国：

タイ：

© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

38

38 ページに移ります。

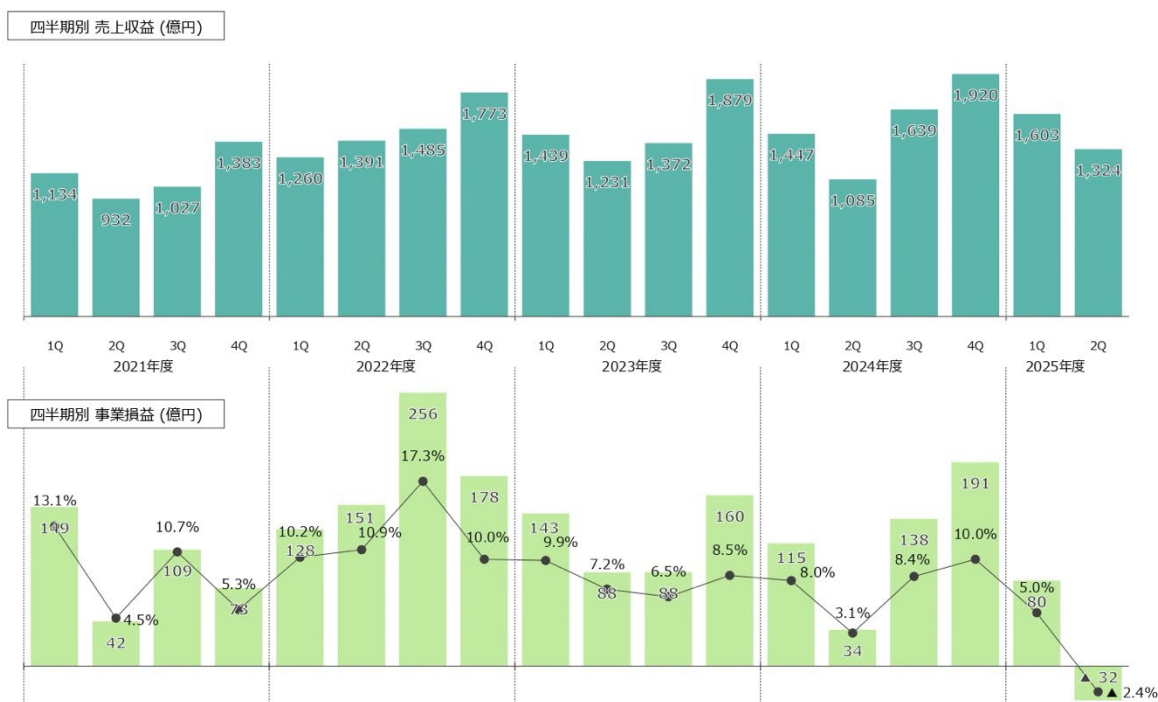
本ページでは先進国二輪車、新興国二輪車、四輪車、PWC および汎用エンジン、それぞれの売上収益を記載、また、二輪車、四輪車、PWC の地域別卸売台数を記しておりますので、ご参考にしてください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3 セグメント別詳細情報 – パワースポーツ&エンジン



© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

39

39 ページです。このページは四半期別の売上収益、事業利益の推移を示していますので、ご参考になしてください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



3 セグメント別詳細情報 – パワースポーツ&エンジン

事業環境・受注動向

- 米国（二輪）
 - 小売市場は軟化傾向にあるなか、当社は高いシェアを維持
- 米国（四輪）
 - 中長期的には市場成長を見込むものの、足元はローン金利や燃料価格上昇の影響を受けやすいレクリエーションモデルの販売が軟化
 - 当社は新機種の投入効果やリコール影響の回復に伴いシェアを拡大
- 米国（共通）
 - 追加関税措置が及ぼす需要減退影響等が懸念される
- 欧州
 - 新排ガス規制試行前の駆け込み販売の反動により小売市場は一時的な減少に転じるなか、当社は販促策強化や新機種効果に伴いシェアを拡大
- 東南アジア
 - 一部地域で増加傾向が見られるも、依然としてスポーツセグメントは低水準で推移

重点施策と具体的な取り組み

- ✓ **市場動向に応じた製品の供給**
 - 継続的な新機種の投入
 - 販売状況に基づき生産・販売計画を機動的に変更、製品の安定供給を実現
- ✓ **四輪ビジネスの拡大、脱炭素・電動化対応**
 - 製品競争力強化に向けた開発投資
 - 北米2工場（アメリカ/メキシコ）の効果的かつ柔軟な活用により外部環境の変化に迅速に対応
 - ツール・ド・フランス最終ステージにて水素エンジンモーターサイクルのパレードランを実施
 - 電動化を軸に幅広い選択肢を活用しカーボンニュートラル社会実現に寄与
- ✓ **DXを通じた業務改革の推進**
 - デジタル化によるアジャイルな経営の実現
 - デジタル技術活用による開発期間の短縮と効率化
- ✓ **キャッシュフローの改善**
 - 収益力強化と適正な在庫水準の維持によるフリーキャッシュフロー改善



Zシリーズの新型モデル「Z1100/Z1100 SE」販売開始



水素エンジンモーターサイクルのパレードラン（フランス・パリ市）

40 ページです。スポーツ&エンジンの事業環境、重点施策と具体的な取り組みについて記述しております。

今回、スライドの右部分にツール・ド・フランスにおいて水素エンジンモーターサイクルのパレードランを実施した件を記載しておりますので、ご参照ください。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

4 株主還元

配当政策

中長期的な
連結配当性向の基準 **30%**

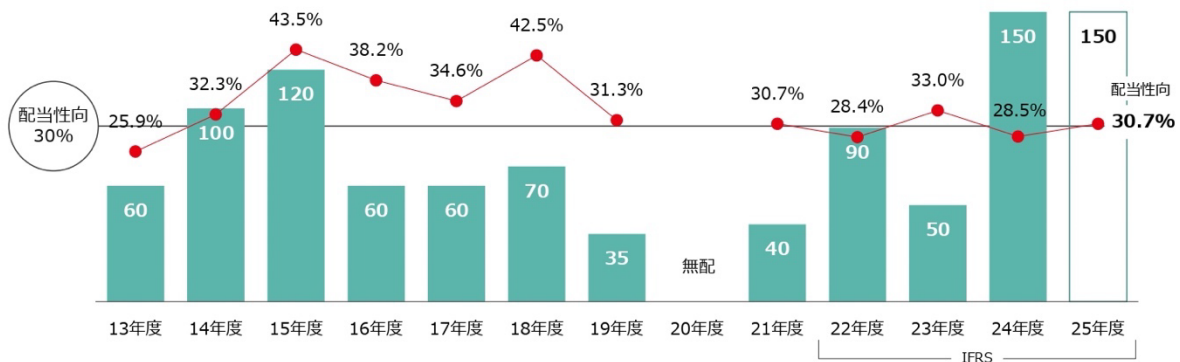
考慮

- 1 総合的に勘案
- 2 安定的な配当

将来の業績見通し
FCFやD/Eレシオ等の
財務状況

2025年度配当

1株当たり年間配当 **150円** (配当性向30.7%)
予定を据え置く



© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

42

では、42 ページに移ります。株主還元については、前回公表と変わらず 1 株当たり配当 150 円としております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

4 プロジェクトトピックス

液化水素サプライチェーン商用化実証の進捗報告

ー 水素社会の実現に向けた確かな歩み ー

本実証は「NEDOグリーンイノベーション基金事業」に採択されており、公的な支援を得ながら、2021年度から2030年度までの10年間にわたり実施されます

事業規模 約3000億円
補助金規模 約2200億円

液化水素サプライチェーンの商用化実証（～2030年度）



進捗 NEWS JSE※とJFEエンジニアリングが水素パイプラインの基本設計契約を締結 (25/9)

JSEは、パイプライン建設のトップランナーとして豊富な実績と最先端の技術・知見を有するJFEエンジニアリングと、水素の大量輸送を目的とした国内初の高圧水素パイプライン設計契約を締結

※ JSE: 当社関係会社である日本水素エネルギー㈱の略称。液化水素サプライチェーンに関する、調査・企画・運営および投資等を主目的として、21年6月に設立



進捗 NEWS 大型液化水素貯蔵タンクの工場製作開始 (25/8)

世界初となる商用規模の地上式平底円筒形液化水素貯蔵タンク（貯蔵容量50,000m³）を当社播磨工場で製作開始



© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki Powering your potential

43

43 ページです。今回、プロジェクトトピックスとして3件ご報告させていただきます。最初に、当社が次世代の中核事業として取り組んでいる液化水素サプライチェーン事業についてご説明します。

現在、NEDO グリーンイノベーション基金による補助金を受け、液化水素サプライチェーンの商用化実証に取り組んでおります。本事業の重要拠点となる川崎市扇島の液化水素ターミナルに接続されるパイプラインの建設工事ですが、既にスタートしており、2026年度内のパイプラインの敷設開始を予定しております。

また、ターミナルそのものの建設工事も本年5月から開始、現在、貯蔵タンクの基礎工事が順調に進んでいる状況です。加えて、実証事業の中核を担う商用規模の液化水素運搬船の建造も近々開始する見込みです。このように、当社は水素社会の実現に向けて着実に事業を進めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



4 プロジェクトピックアップ

世界の「なかま」とつくる水素サプライチェーン ー 国内商用実証のその先を見据えて ー



「日独連携水素サプライチェーン構築に向けた覚書」を締結

‘25年9月 当社はトヨタ自動車・関西電力・ダイムラートラック社・ハンブルク自由港倉庫建築組合と「日独連携水素サプライチェーン構築に向けた覚書」を締結

本覚書は、国や産業の壁を越えて、水素の国際的な利活用推進を目指すと共に、日本とドイツの需要を合わせることで、高い経済性を持つ水素サプライチェーンの構築を目標とするもの



当社プレスリリースのURL
https://www.khi.co.jp/pressrelease/detail/20250915_1.html



「日豪間における液化水素サプライチェーン構築に向けた協業に関する覚書」を締結

‘25年9月、当社の関係会社である日本水素エネルギー(JSE)は、豪州エネルギー最大手のWoodside Energyおよび関西電力と「日豪間における液化水素サプライチェーン構築に向けた協業に関する覚書」を締結

H2Perthプロジェクト※にて製造された水素を、液化水素運搬船を用いて日本の受入基地まで輸送するサプライチェーンの構築を目指す

※ 豪ウッドサイド社が西オーストラリア州で推進する液体水素製造・輸出プロジェクト



JSEプレスリリースのURL
https://www.japansuisoenergy.com/news/pdf/Ja_Press%20Release_KE_JS_WE.pdf



大林組

Tokyo Century

JSE



MIZUHO

三菱化工機

液化水素サプライチェーン構築に向け、JSEが各産業分野6社への第三者割当増資を実施

‘25年8月 JSEは、各産業分野の以下6社から出資の受け入れを実施

荏原製作所、大林組、東京センチュリー
日本政策投資銀行 (DBJ)、みずほ銀行、三菱化工機

今回の出資を通じ、液化水素の製造・輸送・供給に関するサプライチェーンの構築を加速していく



JSEプレスリリースのURL
https://www.japansuisoenergy.com/news/pdf/NR_lhchain_tp202508.pdf

© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

44

44 ページに移ります。こちらでは先に説明した商用実証事業の先を見据えた当社のなかまづくりについてご説明します。

まず、スライド左の部分について、当社は今年9月にトヨタ自動車、関西電力、ダイムラートラック社、ハンブルク自由港倉庫建築組合と日独連携水素サプライチェーン構築に向けた覚書を締結いたしました。

本覚書は、国や産業の壁を越えて水素の国際的な利活用推進を目指すとともに、日本とドイツの需要を合わせることで高い経済性を持ち、水素サプライチェーンの構築を目標とするものです。

次にスライド真ん中の部分について、当社の子会社である日本水素エネルギーJSEが豪州エネルギー最大手のWoodside Energyおよび関西電力と日豪間における液化水素サプライチェーン構築に向けた協業に関する覚書を締結いたしました。豪州で製造された水素を、液化水素運搬船を用いて日本の受入基地まで輸送するサプライチェーンの構築を目指しております。

最後にスライド右部分について、当社子会社であるJSEがスライド記載のとおり、さまざまな産業分野の6社に対し、第三者割当増資を行ったことを説明しています。このように当社は水素社会実現に向け、世界の仲間とともにしっかりと歩んでまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

4 プロジェクトトピックス

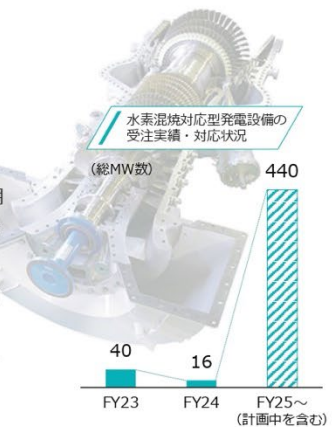
着々と進む、水素Ready^{※1}製品の導入

ー LNGから水素社会へのスムーズなトランジションを推進 ー



専務執行役員
ES&Mカンパニー
プレジデント
西村 元彦

LNG 回帰に伴い、水素へのトランジション期間は従来よりも長期化が見込まれています。一方で、気候変動への対応は無視できない世界共通のゴールであることに変わりありません。このような環境下において、足元では将来の水素利用を視野にいたした水素混焼対応型設備への更新・入れ替え案件が増加傾向にあります。これは、LNGと既存設備の活用が「カーボンニュートラル達成に向けた現実的な解」であるとの認知が広まっているものと考えています。



Case Study

日清オイリオ 横浜磯子事業場にて、川崎重工製の 水素混焼対応型ガスタービンコージェネレーション設備が運転開始



25年4月 日清オイリオグループ(株)横浜磯子事業場に、JFEエンジニアリング(株)が設置のうえ所有・維持運営を行うエネルギーサービス用の設備として納入された「水素を体積比30%まで都市ガスと混焼できる当社製ガスタービンコージェネレーション設備^{※2}」が運転を開始しました。
同社は、2050年のカーボンニュートラル実現を目指して非化石エネルギーの利用割合向上に取り組んでおり、**早期に水素Ready^{※1}を確立することが重要**であると位置づけています。

※1 水素供給インフラが整備され次第、速やかに水素利用可能な状態
※2 実際の混焼には、水素受入設備、供給設備、水素ガス圧縮機等の付帯設備の設置が必要

日清オイリオグループ(株)プレスリリースのURL
https://www.nisshin-oil.co.jp/company/news/down2.php?attach_id=1861



© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

45

45 ページです。最後に水素に関連し、足元の水素 Ready 製品の導入状況についてご説明申し上げます。

現在、LNG 回帰に伴い、水素へのトランジション期間は従来よりも長期化が見込まれておりますが、気候変動への対応は世界共通のゴールであることに変わりはありません。

このような環境下において、足元では将来の水素利用を視野に入れた水素混焼対応型設備への更新、入れ替え案件が増加傾向にあり、既に計画済み案件だけで 2023、2024 年度の 10 倍以上の発電規模が見込まれております。

一例として、日清オイリオ横浜磯子事業場にて当社製の水素混焼対応型ガスタービンコージェネレーション設備が運転を開始しております。このように当社は、水素社会実現までのトランジション機関においても、積極的に水素 Ready 商品の拡販を通じて事業成長を実現してまいります。

46 ページ以降には参考情報をつけておりますので、ご参照ください。

以上で、私からの説明を終了いたします。

司会：ありがとうございました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に入ります。ご質問のある方は、画面上の挙手ボタンをクリックしてください。ご質問の順番が来て司会者よりお名前を呼ばれましたらミュートを解除いただき、会社名、お名前の後にご質問をお願いいたします。ご質問はお1人様1回につき2問までとさせていただきます。

また、環境上、音を出してお話になりにくい場合などはQ&A機能からのご質問を承りますが、進行の都合上、先に音声のご質問をお受けした後に残りの時間で可能な限りお答えさせていただきます。Q&A機能からのご質問については、司会者より会社名、お名前、ご質問内容を皆様にお伝えいたします。

まず初めに、アナリスト、投資家の皆様より音声、Q&A機能の順にご質問をお受けし、その後、メディア関係者の皆様より音声、Q&A機能の順にご質問をお受けします。

それでは、質疑応答を開始いたします。では、まず最初に野村證券の前川様におつなぎいたします。ミュートを解除し、ご質問をお願いいたします。

前川 [M]：野村證券の前川でございます。ご説明どうもありがとうございます。では、私から2問よろしくをお願いいたします。

山本 [M]：はい、よろしくお願いします。

前川 [Q]：お願いいたします。説明会資料の21ページを拝見しております。航空宇宙システムのこの上期と、それから下期の利益の偏重ということでご説明いただきました。確かに防衛事業は下期偏重ですので、上下だと100億円程度でしょうか。

ちょっと売上を見てると、それによっているとかという部分はあると思うんですけど、去年と比べてもかなり今期下期偏重になってますので、例えば上期で新造エンジンの台数増の影響というのはこれぐらいあって、下期ではそれが売れなくなるとか。もう少しこの上下での偏重の背景について、可能であれば定量的な要素も含めてご説明を補足いただけると幸いです。お願いいたします。

山本 [A]：はい、ありがとうございます。そうですね。1Qのときにも説明させていただいたと思うんですけど、ボーイングは前年度末に前倒しで売り上げたということもあって、2Qもまだ進捗が遅いという形で出てるんですけども。ただ、ボーイング向けは787については月産7機が3Q以降も継続していきますので、ここの部分は着実に増えていくということです。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

それから防衛事業に関しては、防衛省向けの売上だけで約 2,400 億円というのを見込んでおりますので、相当の利益が期待できるのではないかなと考えています。

それから上期に一過性の損失っていうのが出ていまして、それは LCC の倒産等で貸倒引当金を引き当てたりとかしたことがありますので、これが下期はなくなります。

あと、大きなもので申し上げますとこれ、1Q のときにも申し上げたと思うんですけども、飛航時間に関連する収入ですけども、年間の旅客需要の推移っていうのはやっぱり夏が一番ピークでその利益が 3Q 以降で出てくるということで。このところが大きな影響があるかなということがあります。

それからあと、航空エンジンのアフターサービスについては世界的に整備キャパシティが不足しているということから、OEM 各社が整備のキャパシティを増強している状況にありまして、年度末に向けてスペアパーツの販売っていうのも増加していくだろうということで。そういうもろもろが合わさって例年にもまして下期に偏重したような形の利益の出方になっているということでございます。以上のような説明でよろしいでしょうか。

前川 [Q]：はい、詳細にありがとうございます。1 点だけ確認なんですけど、貸倒引当金の上期での発生額はいくらでしょうか。

山本 [A]：10 億ほどです。

前川 [Q]：はい、分かりました。どうもありがとうございます。

2 点目は、パワースポーツ&エンジンについてお伺いできればと思います。こちらも上下で偏重するような見方になってるかなと思いますし、セカンドクォーター3 カ月だけ取り出すと赤字になってるかなと思いますので、数量は基本対比では出ているんですけど、販促費がかさんだということで、これ下期以降、関税コストも出てくるかとは思いますが、販促費のコントロールとかそういうところが出るのかどうか。

今回四輪で行くと卸売台数も上方修正されていたりしますので、市場の見方も含めてこちらちょっとセカンドクォーターの振り返りも含めて下期の見方を教えていただければと思います。お願いいたします。

山本 [A]：はい。このところ、一番不透明なところだったんですけども、前回、上期は前年同期比でマイナス 5%、下期はマイナス 15%と、ちょっと厳しめで見えますよということは説明させていただいたんですけども、実際はそれほどは落ち込んでなかったということで。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

販売は非常に好調なので、そういった意味で売上収益を通期で上方修正させていただいてるんですけども、やはり関税でコストが上がったりとか、それから販売競争そのものは非常に激化していますので、そういう意味ではちょっと利益っていうのは据え置いたというような状況です。

前川 [Q]：結構下期 7-9 月期は厳しかったように見えるんですけど、この販促費自体は今後もかかってくるのでしょうか。

山本 [A]：そうですね。販促費はもちろん使っていくことになると思います。競争環境っていうのは厳しくなってますので、そこも含めて販売増ではありますけれども利益を据え置いたっていうのはそういったようなところです。

前川 [Q]：なるほど。ただ、ここまで売上変動、これ 38 ページ拝見してますけど、売上変動よりもこの構成変動のマイナスのほうが大きくて、関税除いても、そこを相殺してしまっているような見方になると思うので、もう少し場合によっては販促費を抑えて量を追わないっていう政策もあり得るのかなと思ったのですが。

今のところはやっぱりそういったお考えではなくて来期につなげるっていう話もありましたので、戦略としてはいかがでしょうか。

山本 [A]：

当社としては、生産能力増強のために固定費が上がっていますので、それを回収する意味でもまずは数量を出さないといけない。ただし今の厳しい競争環境にあっては、販売増加のためには販促費が必要なのでそこもしっかりかけていくということです。

当社の米国シェア自体は二輪で申し上げると約 20%と前年同月比で大きく上がっていますし、四輪についてもシェアが約 14%ということで、これも前年同月比で大きくアップしています。

販促費は利益率の大きな下押し要因ですが、現状のシェアアップは来期の成長につながるものだと思います。

前川 [M]：はい、分かりました。どうもありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。

では次に、SMBC 日興証券の谷中様におつなぎいたします。ミュートを解除し、ご質問をお願いいたします。

谷中 [Q]：SMBC 日興証券の谷中でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2点ありましてちょっと今回の業績予想を8月公表時点からどう変化したのかを事業利益に関して整理いただきたいんですけど、17ページの図表を前回のクォーターの資料と重ね合わせた中で浮出てくるのかなと思いますのでね。

例えば売上構成変動、販管費、その他がプラス68億でYoYみてらっしゃったのがマイナス93なので161億ぐらい、そこがマイナスに効いたり、あとはパワスポの関税のところも今回39億コストアップがネガティブに、また下方修正されて、一方で、というところもあり、改めて8月公表から営業増減益がどう変化したのか。今、私の項目に沿ってご解説いただけるとありがたいですがいかがでしょうか。

山本 [M]：ちょっと待ってくださいね。今、おっしゃったのは。

谷中 [Q]：前回の8月公表時にも1,450億円据え置かれてたと思うんですけど、営業事業利益を。今回も据え置かれてますけども、今回のウォーターフォールチャートの出発点が5月公表からなんで、何か前回のクォーターからの変化がちょっと分かりづらいんですけども。

結局、その前回のクォーターの会社計画から営業増減益ってどう修正されましたかっていうのが質問なんですけども。

山本 [A]：はい。前回と比較すると鉄アルミ関税を新たに織り込んだ分がコストアップとして出てきています。ただ、そのうちの半分ぐらいは価格転嫁等をしているということですね。

谷中 [Q]：承知しました。ありがとうございます。

あとはパワースポーツエンジンの下期、営業利益がきちんと出せる確からしさを探りたいんですけど、需要面、販売台数面でいくと下期って差引くと5万台ですかね。YoYで6%伸びるような前提に私の計算だとなると思うんですけど、何でしょう、リコール問題も一巡した後での比較なので6%も販売台数伸びるのかなっていうのと。

あとは第3クォーターに向けて第2クォーターで赤字だったのが急に黒転するのかなという一抹の不安があるんですけども、販売台数前提と、あと3Qには黒転できるのか、この確からしさを教えていただけないでしょうか。

山本 [A]：そうですね。確からしさというと難しいですけど、2Qっていうのはもうこの過去の売上のところを見ていただくと2Qってのは一番低いんですね。大体3Q、それから4Qにかけて増えていくので、そういうトレンドがあるということです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

それから、それであると、市場の落ち込みというのがマイナス 15%と言っていましたけど、それが実際、上期だけでいうと二輪で言ったら上期はマイナス 3%で、四輪はプラス 1%ぐらいの市場だったんですね。

通期で下期での見通しについては、二輪はマイナス 5%ぐらいかなっていうところと、あと四輪についても 0 から落ちてマイナス 5%ぐらいという形で想定してますので、販売はそれほど懸念していたほど落ちないと考えてますので、ここは販売競争に勝っていく意味では販促費がちょっと増えるということも考慮しながら、そういう意味では先ほど申し上げた売上構成変動が増加しています。

谷中 [M]：承知しました。ありがとうございます。私から以上です。

山本 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。

では次に、ゴールドマン・サックス証券の諫山様におつなぎいたします。ミュートを解除し、ご質問をお願いいたします。

諫山 [M]：いつも大変お世話になっております。ゴールドマン・サックス証券、諫山でございます。

山本 [M]：どうも、お世話になっております。よろしくお願いします。

諫山 [Q]：1 問目、私も前川さん、谷中さんと同じくパワスポのところの今回のご計画を改めて精査したくてですね。山本さん、ごめんなさい、上期のパワスポって結局、御社の社内の想定に対してはどれぐらい事業利益で未達だったかというのを教えていただけますか。

併せて今回、通期のところが 300 億で据え置きになってるわけですけど、17 ページで、関税コスト上昇でマイナス 196 あって関税コスト転嫁のほとんどがパワスポって考えるとマイナス 100 億あって、そのプラス 100 を何で埋めてるのかなと。

先ほど申し上げた、上期の未達分と合わせて 100 何がし億かを為替だけでカバーじゃないよな、何でカバーしてるんだろうなと思ひまして、この 17 ページのチャートと先ほどの 38 ページのチャートを見ながら、どれを下に大きく挽回する想定で 300 億にしてるのかなというのが気になっています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

前川さんとのやり取りのところで、航空のところはこういう材料があってっていうのはご説明あったんですけど、パワスポはすごく柔らかい前提に立っているような感じがしたんで、チャレンジ目標なのかなと思って、もう少し精査したいなと思っております。いかがでしょうか。

山本 [A] : はい、すいません。非常に良い質問だと思うんですけども、航空機と違ってここはBtoCなので、どうしても不確定なところをどうみていくかっていうところにかかってくるのかなということで、上期については大体いつも2Qは悪いと。

特に今、今回トランプ関税の影響やディーラーの引き取りもあまり進まなかったことなどもありますけども、これは元々年間で見れば2Qというのは年間で一番低くなるのが通例なので。パワースポーツ&エンジン毎年のトレンドですが、やっぱり下期に大きく売上も利益も伸びるパターンなので、そんなにおかしな計画になってるとは考えていないんですけども。

諫山 [Q] : 聞き方を変えさせてください。0ぐらいかなって2Q思ってたなら、赤字までなっちゃうかっていうような数字だったんですが、赤字の30とか、それぐらいの数字で、先ほどの17ページのところにあるように関税と価格転嫁概、おおむね98のほとんどがパワスポだとするとネットすると100ぐらい。だから100数十のマイナスがパワスポを中心にあると仮定するじゃないですか。

為替で大部分カバーするとしても全部がパワスポじゃないよな、なんて思ったんで、何で下期より挽回しようとなってるんですか。需要前提を上げてるんでトップラインについての売上増を従来の計画よりも強く入れてらっしゃるんですか。

山本 [A] : そうですね。まず、下期と上期の売上で見ていただくと、もうかなり増えてるのと、通期計画を400億上方修正したので、ここから利益は100何十億か増えると考えられるんですけども、そこから、コストダウンや固定費の削減を進めつつ、いろんな販促だとかを差っ引いていって、それで300億っていうようなところを一つのところに置いてるっていうことですね。

諫山 [Q] : 分かりました。もうこのトップラインのところができるか、できないかの部分になっちゃうわけですね。販促をどれぐらいかけるかっていう話になるけれど、まだトップラインぐらい。

山本 [A] : 販売が好調なので、ここを伸ばしていくっていう意味で、これぐらいはいけそうだとということで、売上の増加に伴う利益と、それから関税によるコストアップ、あるいは販促費の増というのをネットさせて大体300億ぐらいに落ち着くだろうとみています。

諫山 [Q] : ありがとうございます。はい、分かりました。ありがとうございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

ごめんなさい、二つ目の質問、航空と防衛のところでもなんですけども、ボーイングの話、エンジンの話、防衛の話で一言ずついただきたいなと思ってるんですけど。

ボーイングで結局上期まで取り漏れというか、まだあったものは下期にはもう一切それは残らないでいいんでしたっけ。3Q もまだそういう影響があるのか、すいません、そこだけ確認させてください。

エンジンについては新造の話等々で 1Q 悪かったものは、2Q にかけてはだいぶ良くなって、先ほどのお話だと 3Q、4Q はその新造の足引っ張る部分みたいなのは、だいぶなくなるっていうことでいいのか。

最後、防衛の部分は今回受注見通しの引き上げもありましたけれど、最近よく言われてるような、政権が新しくなったんと言われているような話が入ってるのか、元々補正予算等々で見えていた部分があったんで今回増額してるのか。もう少し今回の増額についての補足をください。

山本 [A] : まず、ボーイングについては取り漏れっていうのは別に上期もなくて。

諫山 [M] : 失礼しました。

山本 [A] : ボーイングで 1Q の売上が少なかったのは、787 で 1Q に本来売り上げるべきものをその前期末に全部前倒しで売り上げたっていうこともあったので、ちょっと売上が少なかったですっていう説明を前回させていただいたと思うのですけれども。

諫山 [Q] : 2Q もちょっとあったんですよね。

山本 [A] : いや、2Q はないんですけど、その 1Q の遅れがあった後、2Q は月産機数が 5 機から 7 機に変わる境目のところだったので、そういう意味でこれから 7 機、さらに 10 機に向かって増えていきますので、3Q、4Q については増えていきますよという説明しました。

諫山 [M] : 失礼しました。ありがとうございます。

山本 [A] : はい。それからエンジンに関して新造のエンジンが上期、先ほども幾らでしたかっていうようなあれがありましたけど、新造エンジンによる採算性の悪化っていうのは、数十億あったということなので、そこが効いてはいるんですけども、あとは下期にかけてはさっき申し上げたような、運航時間、それからスペアパーツ等の売上増によって増えていくだろうと考えています。

そうですね。ちょっとすいません。

諫山 [Q] : いや、大丈夫です。最後、防衛のところってどうですか。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

山本 [A]：受注高について今回増やしたのは直接、影響はないです。今、議論されてることとは関係なく、精査していったらこういうものが増えたというのが出てきましたので、前期に続いてちょっと上方修正させていただいたというようなことです。

諫山 [M]：よく分かりました。ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。

では次に、ジェフリーズ証券の福原様におつなぎいたします。ミュートを解除し、ご質問をお願いいたします。

福原 [M]：ジェフリーズ証券の福原です。今日もありがとうございます。

山本 [M]：はい、ありがとうございます。

福原 [Q]：お世話になります。私から二つ質問ございまして、1点目ですけれども、今いろいろ説明はいただいているんですけれども、改めましてこの上期 357 億の営業利益というのは社内計画対比で見るとどれぐらい下振れたのかですね。

まず、この着地の全社ベースで構わないんですけれども、プラスマイナスっていうのを今、再整理させていただきませんか。よろしくお願いします。

山本 [A]：はい。下振れたところを言われたんですけど、実際は下振れてもいなくて計画と大体ニアリーイコールぐらいのところなんです、実際は。

そういう意味で当社、元々下期偏重型でありますので、上期で標準進捗が 50%としても、なかなかそこに届かないっていうのは過去にも何回もあって、通常がそういうパターンなので今回についても先ほど計画から下振れたとはあまり捉えていません。

福原 [Q]：しいて言えばパワースポーツはちょっと足りなくて、他のセグメントがカバーしたっていうような理解でよろしいですか。

山本 [A]：そうですね。細かくみていけば少し期計画より上振れてるところも、例えばエネルギーソリューション&マリンとかありますんで、船舶海洋もそうですけれども、そういったところをいろいろ埋め合わせると大体計画線というような感じでしょうか、全体としてですけれども。

パワースポーツに関してはちょっともうこれは本当に分からない、事前には読めないところなので、前、1Q のときにはかなり厳しめにみていますということは申し上げましたけれども、実際の

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

販売状況としては、それほど落ちてるわけではないという、ただ競争は激しくなっているということと。

その中でマーケットの中では当社は頑張ってるほうということで、かなりシェアは上がってきているということで、そういったことで下期についても見直して売上も上方修正していくかということです。

福原 [Q]：分かりました。

今のコメントに関連しまして二つ目の質問ですけれども、そもそも論ですがパワースポーツでのシェアアップっていうのはコストをかけた結果であって、販促をかけないとシェアアップできなかったのかというのが、本質的な話になります。

御社の製品を選んでくれる、そういった一番の要素というのはどういったことであって、仮に来年のことになりますと、もちろん今、何とも言えませんが、来年も販促をかけないと皆様、御社の製品を買ってくれないのか。そういったような根本的なことについて、もし何かございましたらお願いします。

山本 [A]：はい、ありがとうございます。もちろん福原さんおっしゃるように、値引きせずに売るのがどこのメーカーの理想だと思いますし、当社もそうなれるようにブランド力を上げてってはいえるんですけれども。

やはりこれ、競争環境の中で決まってくるので、例えばライバルが同じようなモデルを出していて向こうが大きな販促をかけていれば、やはりマッチングさせていくっていうことはどうしても出てくるので、その上で消費者がどちらを選ぶかということだと思いますので。

全く値引きせずに商品の魅力だけでシェアを伸ばしていくっていうのは、もちろん理想ではありますが、非常に難しいという状況だということはちょっとご理解いただければと思います。

うちだけが販促をかけてるというわけではなくて、むしろかなりコントロールして使ってるほうだと思っていますので、商品力で補いつつ、そういう競争で値段でも、劣後しないような形では戦っているとご理解いただければと思います。

福原 [Q]：ごめんなさい。そうなりますと、じゃ、シェアアップとおっしゃってるのは、聞こえはいいんですけれども、ただ実際問題としてかなり今、厳しい状況というのは、変わりはないのでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

山本 [A]：もちろん厳しい状況であるのは、変わりはないと思います。ただ同じこの厳しい状況の中で競争してシェアをアップしていったってということなので、販促費をかけたから単純にシェアがアップすることではないと理解していただくとありがたいなと思うんですけども。

福原 [Q]：製品力もないとシェアアップできなかったということなんですね。

山本 [M]：そうだと考えています、はい。

福原 [M]：分かりました。ありがとうございます。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。

では次に、シティグループ証券のグレアム・マクドナルド様におつなぎいたします。ミュートを解除し、ご質問をお願いいたします。

マクドナルド [M]：山本さん、お疲れさまです。

山本 [M]：いえいえ。ありがとうございます。

マクドナルド [Q]：簡単に3点ですけど、一つは航空部門のところ、MRO のところで、今期に関する MRO の投資とか想定費用アップ、どのぐらいご覧になっていますか。

山本 [A]：MRO の費用については、10 億円弱ってというぐらいです。固定費として。

マクドナルド [Q]：固定アップは10 億ぐらいですか。

山本 [A]：はい。

マクドナルド [Q]：売上規模は今期、来期、再来期、どのような段階的なイメージがあるんですか。

山本 [A]：まだ今期にそれが効いてくるってということはないですね。計画についてはここで申し上げることはできないんですけども、2031 年度に 200 億円以上の売上を上げるというのをプレスリリースさせていただいて。

マクドナルド [Q]：そうですね、オーケー、分かりました。200 億ぐらい目指してますけど、今期は一応、売上はゼロで来期、再来期は数字を置くっていう。

山本 [A]：そうですね。徐々に 200 億に向かって上げていくっていうようなイメージでしょうか。はい。

マクドナルド [Q]：はい、OK。分かりました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

あちこち飛んで申し訳ないけど、エネルギーソリューションのところで30ページでもいいんですけど、今回、持分法利益が10億引き上げて580億ぐらい、結構何ていうか、がっしり力があるところと思うんですけど、ずっとオオカミ少年、引き上げて上振れして、引き上げて上振れして、何かそういうような状況ですけど。まだまだ保守的ですか、この580億。

山本 [A] : いや、1Qも上方修正させてもらったのは確かですけども、すごく保守的かって言われたら、いや、隠してるわけではなくて、分かったところから出していっているんで。今回もそうです。でも、かなりもうアップサイドの余地は少なくなってきたとは思いますが。もう半分過ぎてるので。

マクドナルド [Q] : なるほど。為替も保守的と思うんですけど船舶業界、特に中国の持分法のところが何か出遅れ、ワンクォーターぐらいですか、四半期ごとに一つ四半期に遅れてると思うんですよ。結構見えてると思うんですけど。何かまだもうちょっといけるんじゃないかなと思うんですけど。

山本 [A] : だからあったとしても今回10上げてますが、そういったレベルの上振れだと思えますけれども。

マクドナルド [Q] : オーケー、分かりました。

あと、簡単、時間の関係で。最後に今日はパワースポーツのところがいろいろあるんですけど、結局、結構下期がいろいろ特にサイドバイサイドや二輪がアップするということで、今回はシェアの数字がいろいろ教えてもらったんですけど、確認で、パワースポーツでKPIとして優先順位はどっちが大事ですか。シェアか収益性、教えてもらえますか。シェアか収益性、どっちのほうが大事ですか。

山本 [A] : それは収益性ですよ。ただ、KPIとしてはシェアっていうのも大事なかなと思っています。

マクドナルド [Q] : 収益性ですね。

山本 [A] : はい。

マクドナルド [Q] : 何か先日の結構面白かった、小さい記事で、新聞等で今度、業績連動型報酬の基準が従来から利益額から利益率の見直しという話も新聞に出たというところですので、やっぱり収益重視がいいと思いますので。

山本 [A] : ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

マクドナルド [M]：頑張っしてほしいと。

山本 [M]：ありがとうございました。

マクドナルド [M]：以上です。

山本 [M]：どうもありがとうございました。

勝野 [A]：すいません。IR の勝野と申しますが、先ほどですが 17 ページの利益の変動要因についてのご質問ありましたので、改めて私からご説明させていただきます。

まず、為替につきましては今回 17 ページで為替変動 191 としておりますが、これは前回プラスの 176 でしたので、今回の公表を作るにあたって為替による影響というのはプラスに働いていると考えてございます。これは 145 円と、その差になりますね。

あと、関税につきましては今回マイナス 213 ということで入れておりますが、これ、前回公表からマイナス 180 でございましたので 33 の悪化ということで、こちらは鉄アルミ関税が 20 程度、プラスアルファといったところで今回修正してございます。

価格転嫁に関しましても前回より 15 改善の 98 と置いておりますが、これは主としてパワースポーツ & エンジンでの価格転嫁増加を織り込んだものになります。

次、大きなところで売上変動でございますが、こちら今度プラス 2 としておりますけども、前回の 8 月頃ではマイナス 152 としておりましたので 154 の増加、これは売上前回から増収で、主としてはパワースポーツ & エンジンになりますが、こちらの売上増に伴う利益の増加となります。

持分に関しましては船舶持分で改善して今回プラス 10、15、売上構成変動、販管費に関しましては主としてパワースポーツ & エンジンの販促費の増加や、その他に伴う採算性の低下、または研究開発費やそういった固定費の増加、それは全セグメントですけども、そういったものが入っておりますので今回悪化したということでございます。

説明は以上となります。

司会 [M]：それでは質疑応答を続けさせていただきます。

では次に、大和証券の田井様におつなぎいたします。ミュートを解除し、ご質問をお願いいたします。

田井 [M]：田井です。山本さん、ありがとうございます。

山本 [M]：はい、ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

田井 [Q]：二つだけなんですけど、一つはロボットなんですけど、依然として大してもうかってないような気がするんですけども、この 34 ページの表を拝見してて、そうですね、右下に用途別があるんですが。

一般産機向けっていうのが細かいんですけど上期 109 億の実績に対して、これで年間で 320 ですから、下期だけで上期のおよそ倍の売上を見込んでる形に今回なってるんですけど何か大きいプロジェクトが既に見えてるのか。

何で下期から突然ロボットが売れるようになると思われてるのかをお伺いできますか。これが一つ目です。

山本 [A]：そうですね。中国がかなり市場としては大きくなってきてるんですけども、ここで中国のコストに見合ったロボットっていうんですかね。ファイターモデルっていうような言い方をしていますけれども。

そういう中国向けに今、ローカライズしたような廉価版っていうのを投入していくようなことで、今、中国市場自体は徐々に回復してきてると考えているんですけど、そこにそれをあてていくということで、やや野心的かも知れないですけど、そういう計画を組んでいるところです。

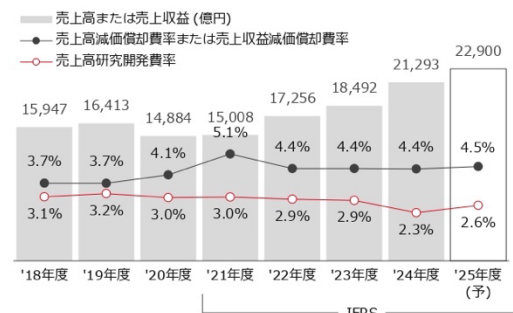
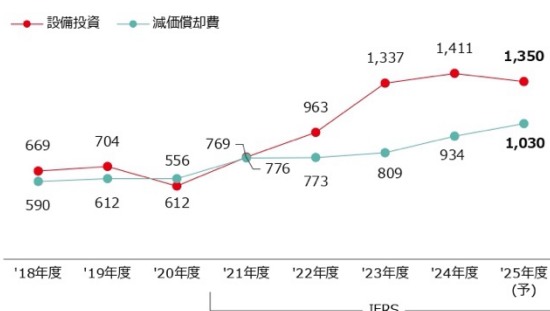
田井 [Q]：分かりました、はい。上期の実績としてロボットはどうか。収益として貢献してるんですか、会社にプラスで。

山本 [A]：そうですね。ただ、比較的大きな補償工事の引当金を積んだっていうのがあって、もう一つだったんですけども、下期はそれがないということと、下期については半導体向けの製造装置向けのロボットが増加に伴って採算性の改善っていうのが見込まれるということで、増益と考えています。

4 参考情報 – 設備投資・減価償却費・研究開発費・期末従業員数

(単位：億円、名)

	'24年度 2Q実績	'25年度		'24年度 通期	'25年度予想			
		2Q実績	前年同期比		従来予想	修正予想	前期比	従来予想比
設備投資	656	603	▲ 53	1,411	1,540	1,350	▲ 61	▲ 190
減価償却費	430	504	+ 73	934	1,070	1,030	+ 96	▲ 40
研究開発費	261	272	+ 11	489	640	605	+ 116	▲ 35
従業員数(期末)				40,640	43,680	42,410	+ 1,770	▲ 1,270
うち国内				29,072	30,610	30,690	+ 1,618	+ 80
うち海外				11,568	13,070	11,720	+ 152	▲ 1,350



© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

46

田井 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

あともう一つだけ、ページ飛ぶんですが46番のスライドなんですけれども、今、勝野さんにご説明いただいたことにも絡むんですが、年間の減価償却とか研究開発費の予算が今回縮小されて二つ合わせると75億、固定費の負担が軽くなる前提になっていると思うんですが。

これはさっきの増減益の入り繰りの170億のところの内数だと思いますので、だからそういう意味でも出てる見た目以上に販管費、何だ、プロモーションコストみたいなのが、モーターサイクルのところにかかっているという理解でいいんでしょうか。

山本 [A]：はい、そういうふうに理解していただいていいかと思います。

田井 [Q]：なるほど。分かりました。

あともう一つは、この人員の数の予想が、海外が1,000人ぐらい、去年の3月と比べると海外の人もちょっと200人ぐらい増えてるんですけど、当初想定と比べると1,300人ぐらい違ってきているというか。これは何かあれですか、戦略の変化がどこかで起きたりしたんですか。何かの事業で。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

山本 [A]：パワースポーツ&エンジンで、海外で計画よりも落としてるっていうことだと思います。

田井 [Q]：それは、でも売れてるんですよね。売れてるけど。

山本 [A]：売れてます。ただ、その一方で固定費とか、あと設備投資を今までかなりしてきたので、そこの辺については今の昨今の不透明な状況の中でいろんなものを締めてってるっていうか、新規プロジェクト凍結したりとかですね。設備投資も不要不急なやつはやめるとか、そこをちょっと早めに手を打ってる関係で設備投資も減ってるし、人員もちょっと減らしてるっていうようなところだと思います。

田井 [M]：分かりました。以上です。ありがとうございます。大丈夫です。

司会 [M]：ありがとうございました。

では次に、三井住友 DS アセットの澤田様におつなぎいたします。ミュートを解除し、ご質問をお願いいたします。

澤田 [M]：三井住友 DS アセットマネジメント、澤田と申します。本日はありがとうございました。

山本 [M]：はい、ありがとうございます。

澤田 [Q]：先ほどやり取りがあった中で何かすごく細かい質問をすることになってしまって大変恐縮なんですけど、パワースポーツ&エンジンの利益増減分析を拝見していると為替の影響っていうのが 79 億円ですかね、マイナスになっていて、第 1 四半期のタイミングでは前年対比でマイナス 19 億だったので、差し引きすると第 2 四半期が前年対比でマイナス 60 億の減益要因になってたと思います。

この 3 カ月間っていうのは、前年対比で見ると為替っていうのはそんなにマイナス要因にはならないんじゃないかなってちょっと思ってたんですけど、タイムラグの影響なのか、ドル円だけじゃない、何か新興国の通貨の影響なのか、タイの影響なのか、いろいろあった中での 79 億円というか、第 2 四半期 60 億っていうところがあるように見えますので。

何かこの部分がフラットぐらいだったら第 2 四半期の見た目っていうのは赤字じゃなかったなとか、テクニカルなんですけど思う部分があってちょっと気になったので、ここをもし何かあれば大変恐縮なんですけど、お伺いできませんでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



山本 [A]：そうですね。これは前回パワースポーツ&エンジンについては関税の影響ということで180億下方修正しました。それはほとんどコストの部分、関税によるコスト上昇の分を落としたということですから。

さっき上期の30何億ありますと勝野から言及があったものについては、半分ぐらいは価格転嫁をしたというようなことです。ですから今、この98億を言われたんですって。

澤田 [Q]：はい。98云々ってのもあるんですけど、今後どうしていく。

山本 [A]：ほとんど、横はパワースポーツエンジンで、そうですね、できるものは価格転嫁をしていくということになるかと思いますが、それしか仕方がないかなという感じです。

澤田 [Q]：ギャップについては今後も価格転嫁をしていきますよと、こう理解したらいいわけですね。

山本 [A]：そうですね、はい。

澤田 [M]：分かりました。ありがとうございました。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、以上で質疑応答を終了させていただきます。

最後に山本より一言、皆様にごあいさつを申し上げます。

山本 [M]：いろいろとご質問いただきありがとうございました。先ほど申し上げたとおり、当社、売上収益としては上方修正させていただいたんで売上としては非常に好調ですし、関税の影響っていうのは不透明な部分はあるんですけど、こういったものもクリアして今の見通しで掲げている事業利益というのを実現達成していきたいと考えておりますので、引き続きのご支援をよろしくお願いしたいと思います。本日はありがとうございました。

司会 [M]：以上で、決算説明会を終了いたします。ご参加いただきありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com