



川崎重工業株式会社

2025 年度第 3 四半期決算説明会

2026 年 2 月 9 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 3 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期		
[日程]	2026 年 2 月 9 日		
[ページ数]	64		
[時間]	14:00 – 15:30 (合計：90 分、登壇：23 分、質疑応答：67 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[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	前川 健太郎	

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



ゴールドマン・サックス証券	諫山 裕一郎
シティグループ証券	グレアム・マクドナルド
SMBC 日興証券	谷中 聡
大和証券	田井 宏介
ジェフリーズ証券	福原 捷

*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3四半期決算について、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3四半期決算実績

- ✓ 事業利益は**824**億円（前年同期比+33億円）、通期予想1,450億円に対し進捗率57%（前年度は55%）と**順調な進捗**
- ✓ 好調な航空宇宙システムやES&Mが、米国関税政策の影響を大きく受けたPS&Eをカバー

2025年度業績見通し

- ✓ 事業利益は為替前提レートを据え置き（1ドル145円）つつ、**前回公表値1,450億円（過去最高）から変更なし**
- ✓ 純利益※は為替差益の実現に伴い、前回公表値から上方修正し**900**億円（前回公表比+80億円）と過去最高を更新見込み

※ 親会社の所有者に帰属する当期利益

お知らせ

株主還元方針の変更および株式分割について（P.42,43参照）

山本：副社長の山本です。では決算説明を始めます。

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@scriptasia.com

当社 2025 年度第 3 四半期決算は、売上収益において前年同期比 1,540 億円増の 1 兆 5,614 億円となりました。

利益面では、好調な航空宇宙システムやエネルギーソリューション&マリンの採算性改善が、関税コスト上昇の影響を大きく受けたパワースポーツ&エンジンをカバーし、事業利益は 824 億円と、前年同期比で増益。税前利益ならびに当期利益についても増益となり、第 3 四半期累計において、受注、売上、利益の全てで過去最高を記録しました。

2025 年度の通期見通しについては、事業利益は据え置くものの、第 3 四半期での為替差益実現に伴い、前回公表値より、税前利益では 70 億円、当期利益では 80 億円上方修正しております。

また、当社の株主還元方針の変更、および株式分割について発表しておりますので、後のスライドにて内容をご説明いたします。

以上が概要となります。

1 2025年度3Q決算実績 – サマリー

- 前年同期比で増収・増益、受注・売上・利益の全てで3Qの過去最高を記録
- 事業ごとに強弱はあるものの、全体としては概ね想定線 (11月公表比)

(単位：億円)

	'24年度3Q	'25年度3Q			累計	前年同期比 増減
		4~6月期	7~9月期	10~12月期		
受注高	18,219	4,463	5,691	8,926	19,081	+ 861
売上収益	14,073	4,884	5,078	5,651	15,614	+ 1,540
事業利益	790	205	151	467	824	+ 33
	[利益率] [5.6%]	[4.2%]	[3.0%]	[8.3%]	[5.3%]	[▲ 0.3pt]
税引前四半期利益	644	168	185	534	888	+ 244
	[利益率] [4.6%]	[3.4%]	[3.7%]	[9.5%]	[5.7%]	[+ 1.1pt]
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	441	42	178	437	658	+ 216
	[利益率] [3.1%]	[0.9%]	[3.5%]	[7.7%]	[4.2%]	[+ 1.0pt]
売上加重平均レート(USD/JPY) ^{※1}	150.33	143.79	146.37	152.22	147.55	▲ 2.78
損益影響外貨量(億USD) ^{※2}	15.3	5.2	6.2	5.8	17.2	+ 1.9

※1 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の評価替え影響を除く

※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、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.53を参照

それでは、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 3 四半期実績については、スライドの通り、全体としては前回 11 月の第 2 四半期決算で公表したガイダンスに対し、おおむね想定線で進捗しております。

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

なお、売上加重平均レートはご覧の通り、前年同期比較では約 2.7 円の円高、損益影響外貨量は 17.2 億ドルでした。

1 2025年度3Q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
- ✓ PS&Eは増収を達成する一方、関税コストの上昇や米国パワースポーツ市場における競争環境激化を背景とした採算性の低下等により減益 ②

(単位：億円)

	受注高			売上収益			事業損益		
	'24年度3Q	'25年度3Q	増減	'24年度3Q	'25年度3Q	増減	'24年度3Q	'25年度3Q	増減
航空宇宙システム	6,801	5,867	▲ 933	3,544	3,888	+ 343	293	307	+ 13
車両	410	2,857	+ 2,446	1,427	1,767	+ 340	41	67	+ 25
エネルギーソリューション&マリン	4,285	3,148	▲ 1,136	2,609	2,992	+ 382	251	393	+ 142
精密機械・ロボット	1,858	2,004	+ 145	1,688	1,825	+ 136	32	91	+ 58
パワースポーツ&エンジン	4,172	4,515	+ 342	4,172	4,522	+ 349	287	63	▲ 224
その他	690	688	▲ 2	630	617	▲ 13	36	44	+ 8
調整額※	-	-	-	-	-	-	▲ 153	▲ 142	+ 10
合計	18,219	19,081	+ 861	14,073	15,614	+ 1,540	790	824	+ 33

※ 「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

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の通り、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の通り、パワースポーツ&エンジン事業では、関税コストや米国パワースポーツ市場における競争環境激化を背景とした採算性の低下等により減益。

全体では、33 億円増益の 824 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@scriptasia.com

1 2025年度3Q決算実績 – 損益計算書

(単位：億円)

	'24年度3Q	百分率	'25年度3Q	百分率	増減
売上収益	14,073	100.0	15,614	100.0	+ 1,540
売上原価	11,134	79.1	12,604	80.7	+ 1,469
売上総利益	2,938	20.9	3,009	19.3	+ 71
販売費および一般管理費	2,262	16.1	2,334	15.0	+ 72
うち 給料および手当	602		647		+ 44
研究開発費	393		393		+ 0
その他	1,265		1,293		+ 28
持分法による投資利益	135		172		+ 36
その他の収益および費用(▲は損)	▲ 21		▲ 22		▲ 1
うち 固定資産売却益	9		6		▲ 3
その他	▲ 31		▲ 29		+ 1
事業利益	790	5.6	824	5.3	+ 33

要因説明

- ① 販管費は売上成長に伴い増加も、固定費の抑制により販管費率は低下
- ② 主として船舶中国合弁会社での業績伸長

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@scriptasia.com

1 2025年度3Q決算実績 – 損益計算書

(単位：億円)

	'24年度3Q	百分率	'25年度3Q	百分率	増減
金融収益および費用(▲は損)	▲ 145		64		+ 210
うち 金融収支(受取配当金含む)	▲ 77		▲ 85		▲ 8
為替差損益	▲ 21		③ 188		+ 210
その他	▲ 47		▲ 38		+ 8
税引前四半期利益	644	4.6	888	5.7	+ 244
法人所得税費用	181		187		+ 5
非支配持分に帰属する四半期利益	21		④ 42		+ 21
親会社の所有者に帰属する四半期利益	441	3.1	658	4.2	+ 216

要因説明

- ③ USD/JPYのレート差
 '24年度期末日レート 149.53円
 '25年度3Q末日レート 156.54円
 '25年度3Q 売上加重平均レート 147.55円
 外貨建債権の換算評価益が発生
- ④ '25年4月 PS&Eの事業会社であるカワサキモーターズ(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

8 ページをお願いします。③の通り、第3四半期末にかけて円安が進行したことから、為替差益が大きくプラスとなりました。その結果、税引前四半期利益は244億円増益の888億円、ならびに親会社の所有者に帰属する四半期利益は216億円増の658億円を着地いたしました。

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@scriptasia.com

1 2025年度3Q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で大きく悪化



※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（+10億円）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）

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 65 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したこと。中でもパワースポーツ&エンジンの貢献が大きく、320 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、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&エンジンの悪化が大きく、169 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@scriptasia.com

1

2025年度3Q決算実績 – 事業損益増減要因

(単位：億円)

	'24年度3Q 事業利益	増減要因					増減計	'25年度3Q 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	293	※2 ▲ 7	59	▲ 2		▲ 37	13	307
車両	41	▲ 7	43	▲ 4	0	▲ 7	25	67
IT・デジタルソリューション&マリン	251	9	74	81	24	▲ 46	142	393
精密機械・ロボット	32	▲ 6	28	38	14	▲ 16	58	91
パワー・スチール&エンジン	287	▲ 54	119	▲ 294	▲ 0	5	▲ 224	63
その他	36	0	▲ 3	22	▲ 1	▲ 10	8	44
調整額	▲ 153			▲ 12	▲ 0	22	10	▲ 142
合計	790	▲ 65	320	▲ 169	36	▲ 89	33	824

※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 (+10億円) 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3Q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 3Q末	百分率	増減
現金および現金同等物	1,327		1,087		▲ 240
売掛債権 (契約資産を含む)	8,888		9,100		+ 211
棚卸資産	7,754		9,010		+ 1,256
その他	2,268		2,968		+ 700
流動資産 計	20,239	67.1	22,166	67.4	+ 1,927
有形・無形固定資産	5,915		6,172		+ 257
使用権資産	586		696		+ 109
繰延税金資産	1,287		1,250		▲ 37
その他	2,140		2,581		+ 440
非流動資産 計	9,930	32.9	10,700	32.6	+ 770
資産合計	30,169	100.0	32,867	100.0	+ 2,698

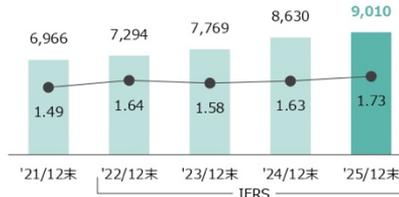
要因説明

- ① PS&Eや航空宇宙システム等で増加
- ② 航空宇宙事業における前渡金の増加等

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)



11 ページ、財政状態計算書です。第 3 四半期の資産変動要因について、①の通り、パワースポーツ&エンジン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、棚卸資産が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@scriptsasias.com

1 2025年度3Q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 3Q末	百分率	増減
買掛債務	5,121		5,458		+ 337
有利子負債	6,925		8,517		+ 1,592
契約負債（前受金）	3,635		3,816		+ 180
受注工事損失引当金	51		57		+ 6
退職給付に係る負債	671		702		+ 31
その他	6,515		5,563		▲ 951
負債計	22,918	76.0	24,116	73.4	+ 1,197
親会社の所有者に帰属する持分	7,029		8,076		+ 1,047
非支配持分	221		674		+ 453
資本計	7,250	24.0	8,751	26.6	+ 1,500
負債および資本合計	30,169	100.0	32,867	100.0	+ 2,698

要因説明

- ③ 前年度末比での借入増は平常の事業サイクル
- 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(株)の株式20%を伊藤忠商事(株)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3Q末	178
'22年度3Q末	157
'23年度3Q末	168
'24年度3Q末	179
'25年度3Q末	167



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、記しております通り、ご参考とさせていただきます。なお、ネット D/E レシオについては 90.5%と、前年同期比末より大きく改善しております。

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3Q決算実績 - キャッシュ・フロー計算書

(単位：億円)

	'24年度3Q	'25年度3Q	増減
税引前四半期利益	644	888	+ 244
減価償却費	653	768	+ 114
運転資本構成項目の増減額	▲ 1,600	▲ 827	+ 772
うち 売上債権 ^{※1} の増減額(▲は増加)	▲ 415	8	+ 424
棚卸資産の増減額(▲は増加)	▲ 1,446	▲ 1,018	+ 428
仕入債務の増減額(▲は減少)	296	279	▲ 17
前渡金の増減額(▲は増加)	▲ 519	▲ 242	+ 277
契約負債 ^{※2} の増減額(▲は減少)	484	145	▲ 339
その他	▲ 480	▲ 1,635	▲ 1,155
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 781	▲ 805	▲ 23
有形・無形固定資産の取得による支出	▲ 770	▲ 831	▲ 61
有形・無形固定資産の売却による収入	29	19	▲ 9
その他	▲ 58	▲ 152	▲ 93
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 799	▲ 964	▲ 165
フリー・キャッシュ・フロー	▲ 1,581	▲ 1,770	▲ 189
借入金および社債の純増減額(▲は減少)	2,585	1,362	▲ 1,223
配当金の支払額(非支配株主への支払を除く)	▲ 161	▲ 253	▲ 92
債権流動化による収入および返済による支出	▲ 156	▲ 197	▲ 40
その他	▲ 226	▲ 605	+ 832
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,041	1,517	▲ 524

※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3Q：
航空宇宙事業で契約負債（前受金）の獲得があったものの、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3Q：
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ズ(株)の株式20%を伊藤忠商事(株)に譲渡した対価800億円を含む

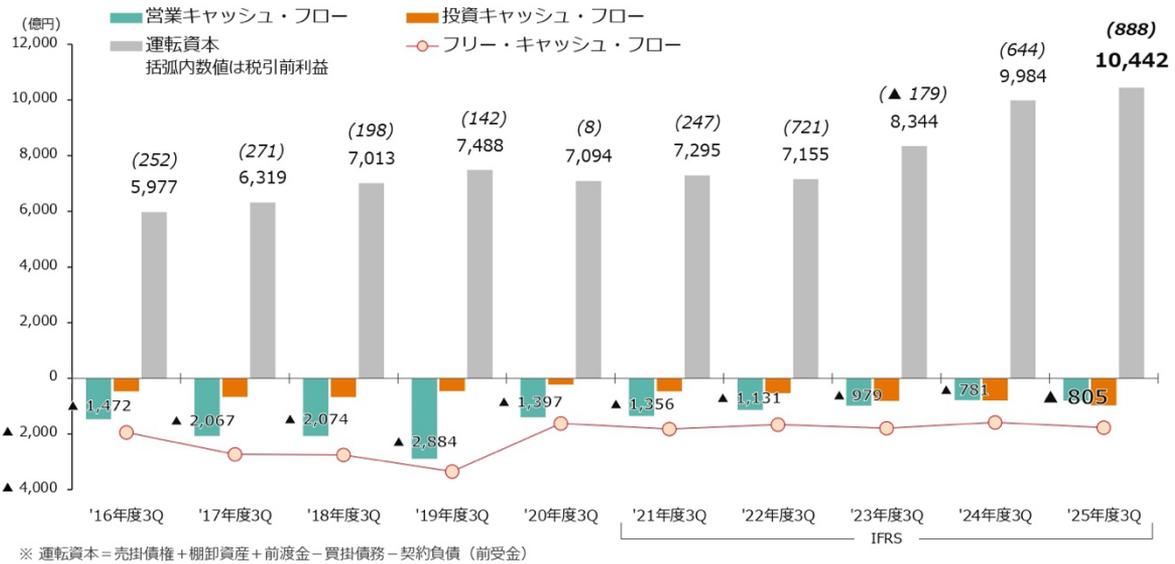
13 ページ、キャッシュ・フロー計算書です。詳細については、資料に記載の通りです。

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@scriptasia.com

1 2025年度3Q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3Qにおける営業CFは赤字ながらも、改善傾向は変わらず



14 ページをご覧ください。過去 10 年のキャッシュ・フロー推移について掲載していますので、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

- ✓ 事業ごとに強弱はあるものの、通期の事業利益予想は前回公表値から据え置き
- ✓ 税前利益・純利益は3Qまでの為替差益実現に伴い、前回公表値から上方修正

(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	3Q実績	4Q予想
受注高	26,307	25,300	26,200	▲ 107	+ 900	19,081	7,119
売上収益	21,293	23,400	23,400	+ 2,107	-	15,614	7,786
事業利益	1,431	1,450	1,450	+ 19	-	824	626
	[利益率] [6.7%]	[6.2%]	[6.2%]	[▲ 0.5pt]	[-]	[5.3%]	[8.0%]
税引前当期利益	1,075	1,150	1,220	+ 145	+ 70	888	332
	[利益率] [5.0%]	[4.9%]	[5.2%]	[+ 0.1pt]	[+ 0.2pt]	[5.7%]	[4.3%]
親会社の所有者に帰属する 当期利益	880	820	900	+ 20	+ 80	658	242
	[利益率] [4.1%]	[3.5%]	[3.8%]	[▲ 0.2pt]	[+ 0.3pt]	[4.2%]	[3.1%]
税後ROIC	8.0%	6.9%	7.4%	▲ 0.6pt	+ 0.5pt	-	-
売上加重平均レート(USD/JPY)	150.81	145.00	-	-	-	147.55	145.00
損益影響外貨量(億USD) [※]	19.4	21.2	20.9	+ 1.5	▲ 0.3	17.2	3.7

※ 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、3Q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.53を参照

それでは 16 ページに移ります。2025 年度の通期業績見通しです。売上収益、事業利益に関しては前回から据え置きとしておりますが、受注高に関しては、国内向けゴミ処理施設の増加などを織り込み、前回より 900 億円増の 2 兆 6,200 億円と、見通しを引き上げております。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@scriptasia.com

2

2025年度業績予想 – 事業損益増減要因※1

(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。11月に公表した計画からの変動はP.47をご参照ください



米国関税政策によるコスト上昇や米国パワースポーツ市場における競争環境激化を背景とした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。

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@scriptasia.com

2 2025年度業績予想 – セグメント別

- ✓ 航空宇宙システムおよびES&Mはそれぞれ採算性の向上を反映し、上方修正 ①
- ✓ PS&Eは米国パワースポーツ市場における競争環境激化を背景とした採算性の低下等により、下方修正 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	7,200	7,500	+ 300	5,678	6,400	6,300	▲ 100	558	560	600	+ 40
車両	2,515	3,000	3,000	-	2,223	2,200	2,300	+ 100	84	90	90	-
工程机械・ロボット	5,420	4,800	5,400	+ 600	3,981	4,600	4,600	-	442	580	615	+ 35
精密機械・ロボット	2,492	2,700	2,700	-	2,415	2,600	2,600	-	70	140	140	-
パワースポーツ&エンタテインメント	6,116	6,600	6,600	-	6,093	6,600	6,600	-	478	300	205	▲ 95
その他	933	1,000	1,000	-	901	1,000	1,000	-	52	50	60	+ 10
調整額※	-	-	-	-	-	-	-	-	▲ 256	▲ 270	▲ 260	+ 10
合計	26,307	25,300	26,200	+ 900	21,293	23,400	23,400	-	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、図表の通りです。詳細はセグメントごと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@scriptasia.com

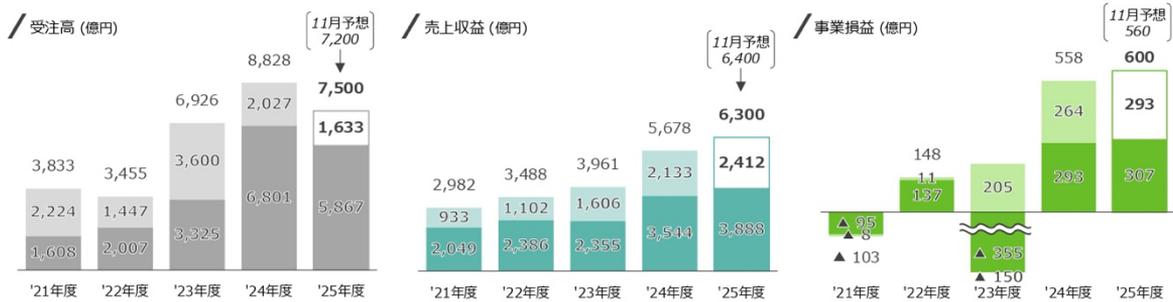
3 セグメント別詳細情報 – 航空宇宙システム

2025年度3Q実績（前年同期比）

受注高	▲	ボーイング向けが増加したものの、前年同期に防衛省向け大口案件の受注があった反動により減少
▲933 億円		
売上収益	▲	防衛省向けやボーイング向けが増加したことにより増収
+343 億円		
事業利益	▲	増収などにより増益
+13 億円		

2025年度予想（従来予想比）

受注高	▲	ボーイング向けの減少はあるものの、防衛省向けや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	▲	民間機向け航空エンジンの増加はあるものの、ボーイング向けや防衛省向けの減少により、見通しを引き下げ
▲100 億円		
事業利益	▲	減収はあるものの、採算性の改善などにより、見通しを引き上げ
+40 億円		



(注) グラフは濃色部が1-3Q、淡色部が4Qを表します

© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

21

では 21 ページ、航空宇宙システムです。2025 年度第 3 四半期の実績については、スライドの通りです。受注高については、ボーイング向けが増加したものの、前年同期に防衛省向けの大口案件、CH-47 ヘリコプターの一括受注があった反動により、減少しました。

売上収益については、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。事業利益についても、増収により増益となりました。

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で 200 億円上方修正、売上収益は防衛省向けやボーイング向けの減少により 100 億円引き下げておりますが、事業利益に関しては、採算性の改善が大きく、40 億円上方修正し、600 億円としております。

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

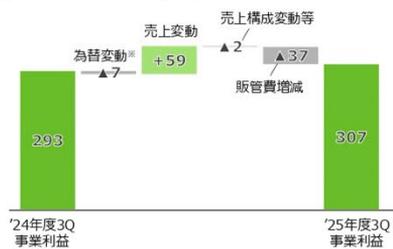
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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	'25年度		'24年度	'25年度予想				
	3Q実績	3Q実績	前年同期比		通期	従来予想	修正予想	前期比	従来予想比
受注高	6,801	5,867	▲ 933	8,828	7,200	7,500	▲ 1,328	+ 300	1,633
うち 航空宇宙	5,483	4,521	▲ 962	6,995	5,200	5,300	▲ 1,695	+ 100	779
航空エンジン	1,318	1,346	+ 28	1,833	2,000	2,200	+ 367	+ 200	854
売上収益	3,544	3,888	+ 343	5,678	6,400	6,300	+ 622	▲ 100	2,412
うち 航空宇宙	2,377	2,710	+ 332	3,999	4,650	4,500	+ 501	▲ 150	1,790
航空エンジン	1,167	1,177	+ 10	1,678	1,750	1,800	+ 122	+ 50	623
事業利益	293	307	+ 13	558	560	600	+ 42	+ 40	293
[利益率]	[8.3%]	[7.9%]	[▲ 0.3pt]	[9.8%]	[8.8%]	[9.5%]	[▲ 0.3pt]	[+ 0.7pt]	[12.1%]

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 (+10億円) 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	3Q比増減
	3Q	通期	3Q	
767	12	19	23	+ 11
777	10	19	17	+ 7
777X	5	5	5	-
787	34	58	42	+ 8

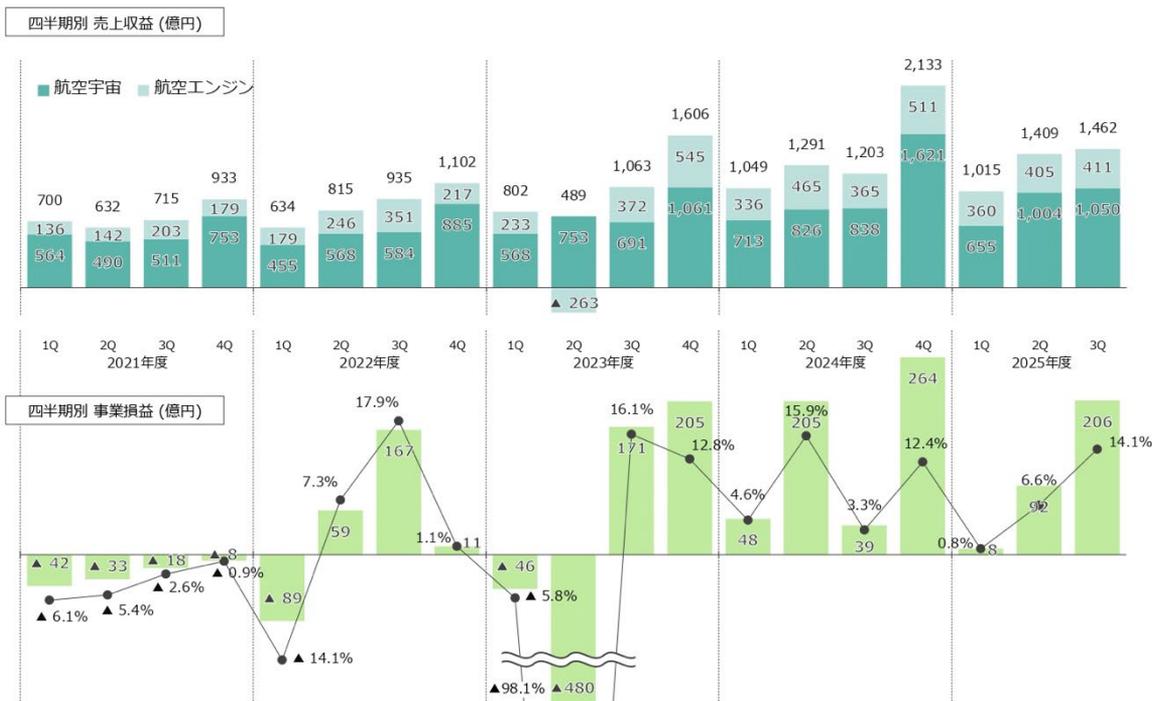
主要航空エンジン分担製造品の売上台数 (単位：台)

	'24年度		'25年度	3Q比増減
	3Q	通期	3Q	
V2500	17	20	17	-
PW1100G	515	681	526	+ 11

(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、航空エンジン売上台数の実績を示しておりますので、ご参考にしてください。

3 セグメント別詳細情報 – 航空宇宙システム



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。過去のトレンドがわかるものであり、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@scriptsasias.com

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
 - 防衛省の抜本的な防衛力強化方針のもと、防衛予算のGDP比2%達成前倒しや、防衛三文書改訂の前倒し検討が開始されるなど、今後の更なる需要増および採算性改善に期待
- 防民共通
 - 戦略17分野※1に「航空・宇宙」「防衛産業」が選定されたことによる市場拡大の期待

※1 日本政府設置の「日本成長戦略会議」にて定められた官民連携で重点投資を進める領域

(補足) PW1100G-JMエンジンの運航上の問題に係る損失について

✦ '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

※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



BladeRobots社と、風力発電ブレード前線補修分野での戦略的パートナーシップを締結

✓ 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 | 5 機動展開能力 |
| 2 スタンド・オフ防衛能力 | 6 持続性・強靭性 |
| 3 領域横断作戦能力 | 7 無人アセット防衛能力 |
| 4 指揮統制・情報関連機能 | |



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。事業環境について、防衛省向け事業等を中心に記載を更新しておりますので、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@scriptasia.com

3 セグメント別詳細情報 - 車両

2025年度3Q実績（前年同期比）

受注高	▲	ニューヨーク市交通局向け新型地下鉄電車を受注したことなどにより増加
+2,446 億円		
売上収益	▲	国内向けや米国向けが増加したことにより増収
+340 億円		
事業利益	▲	増収などにより増益
+25 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	▲	米国向けの増加により、見通しを引き上げ
+100 億円		
事業利益	→	増収はあるものの、期間費用の増加により、見通しを据え置き
±0 億円		



(注) グラフは濃色部が1-3Q、淡色部が4Qを表します

25 ページ、車両です。2025 年度第 3 四半期実績については、スライドの通りです。ニューヨーク市交通局向け R268 地下鉄車両 378 両の受注を反映し、受注高が前年同期比で大幅に増加しております。

売上収益は、北米向けや国内向けで増収。事業利益は増収により、増益となりました。

なお、2月6日に発表しましたワシントン首都圏交通局との7000系地下鉄車両に関する和解に基づいた経理処理を第3四半期にて実施しましたが、本件は期初計画から織り込んでいた事象であり、今回公表の業績見通しに影響を与えるものではありません。

そのため、事業利益については前回公表を据え置いております。

サポート

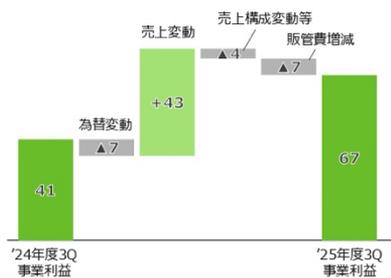
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

3 セグメント別詳細情報 - 車両

(単位：億円)

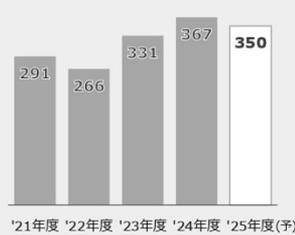
	'24年度	'25年度		'24年度	'25年度予想				
	3Q実績	3Q実績	前年同期比		通期	従来予想	修正予想	前期比	従来予想比
受注高	410	2,857	+ 2,446	2,515	3,000	3,000	+ 485	-	143
うち 国内・アジア	355	619	+ 263	523	900	900	+ 377	-	281
北米	55	2,238	+ 2,183	1,992	2,100	2,100	+ 108	-	▲ 138
売上収益	1,427	1,767	+ 340	2,223	2,200	2,300	+ 77	+ 100	533
うち 国内・アジア	481	607	+ 125	701	780	780	+ 79	-	173
北米	945	1,160	+ 214	1,521	1,420	1,520	▲ 1	+ 100	360
事業利益	41	67	+ 25	84	90	90	+ 6	-	23
	[利益率]	[2.9%]		[3.8%]		[4.1%]		[+ 0.1pt]	
		[3.8%]	[+ 0.8pt]	[3.8%]		[3.9%]		[▲ 0.1pt]	[4.3%]

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12月末)

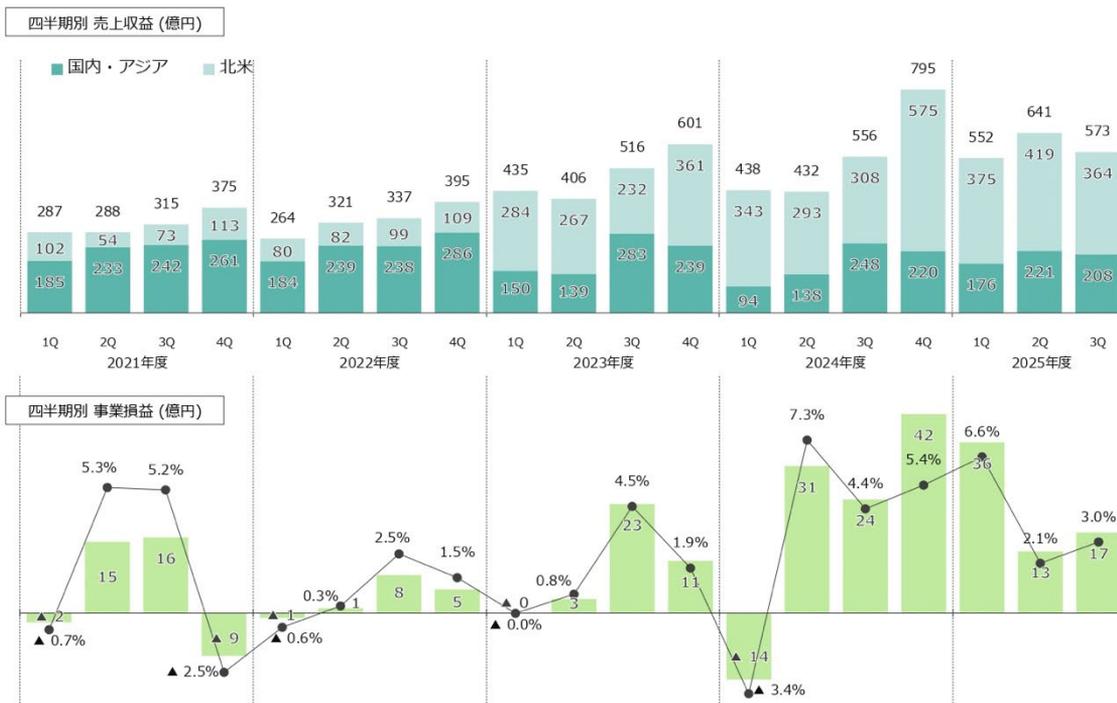
- Base契約車両全535両を完納
- Option1契約車両640両のうち、**240両**を引き渡し済み
- Option2契約車両435両は25年1月に受注済み

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@scriptasia.com

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いますので、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@scriptasia.com



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高齢化に注視が必要
- 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

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12月に378両の契約を締結 (受注額: 約2,250億円)	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
- 新型電気式気動車「Green DEC」の地域鉄道への拡販を通じ、導入から状態監視・運用支援・部品供給に至る鉄道のライフサイクルにわたる一貫したサポートを実現

28 ページです。重点施策、取り組み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@scriptasia.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3Q実績（前年同期比）

受注高	▲	前年同期に防衛省向け潜水艦やLPG/アンモニア運搬船を複数隻受注した反動により減少
▲1,136 億円		
売上収益	▲	船舶海洋事業や船用推進事業など各分野での増収により増収
+382 億円		
事業利益	▲	増収や持分法投資利益の増加などにより増益
+142 億円		

2025年度予想（従来予想比）

受注高	▲	国内向けごみ処理施設の増加などにより、見通しを引き上げ
+600 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	▲	エネルギー事業や船用推進事業の採算性改善などにより、見通しを引き上げ
+35 億円		



(注) グラフは濃色部が1-3Q、淡色部が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 3 四半期実績については、スライドの通りです。受注高こそ前年同期に潜水艦や複数隻の船舶受注の反動により減少したものの、売上収益、事業利益は、エネルギー事業や船舶海洋事業など各分野が好調で、前年同期比で大幅な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、国内ゴミ処理施設の増加等により、見通しを引き上げました。売上収益は見通しを据え置くものの、事業利益については、エネルギー事業や船用推進事業の採算性改善などにより、35 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@scriptasia.com

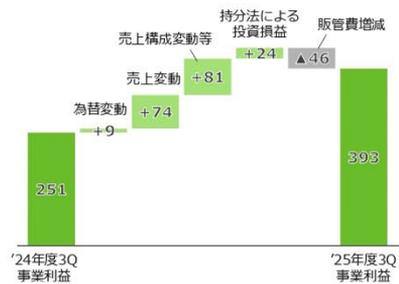


3 セグメント別詳細情報 - エネルギーソリューション&マリン

(単位：億円)

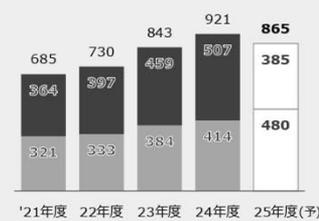
	'24年度	'25年度		'24年度	'25年度予想				
	3Q実績	3Q実績	前年同期比		通期	従来予想	修正予想	前期比	従来予想比
受注高	4,285	3,148	▲ 1,136	5,420	4,800	5,400	▲ 20	+ 600	2,252
うち エネルギー・プラント・船用推進	2,426	2,438	+ 12	3,544	3,800	4,400	+ 856	+ 600	1,962
船舶海洋	1,858	709	▲ 1,148	1,876	1,000	1,000	▲ 876	-	291
売上収益	2,609	2,992	+ 382	3,981	4,600	4,600	+ 619	-	1,608
うち エネルギー・プラント・船用推進	1,901	2,164	+ 263	3,068	3,400	3,400	+ 332	-	1,236
船舶海洋	708	828	+ 119	912	1,200	1,200	+ 288	-	372
事業利益	251	393	+ 142	442	580	615	+ 173	+ 35	222
[利益率]	[9.6%]	[13.1%]	[+ 3.5pt]	[11.1%]	[12.6%]	[13.4%]	[+ 2.2pt]	[+ 0.7pt]	[13.8%]
うち 持分法投資利益	145	169	+ 24	229	260	260	+ 31	-	91

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

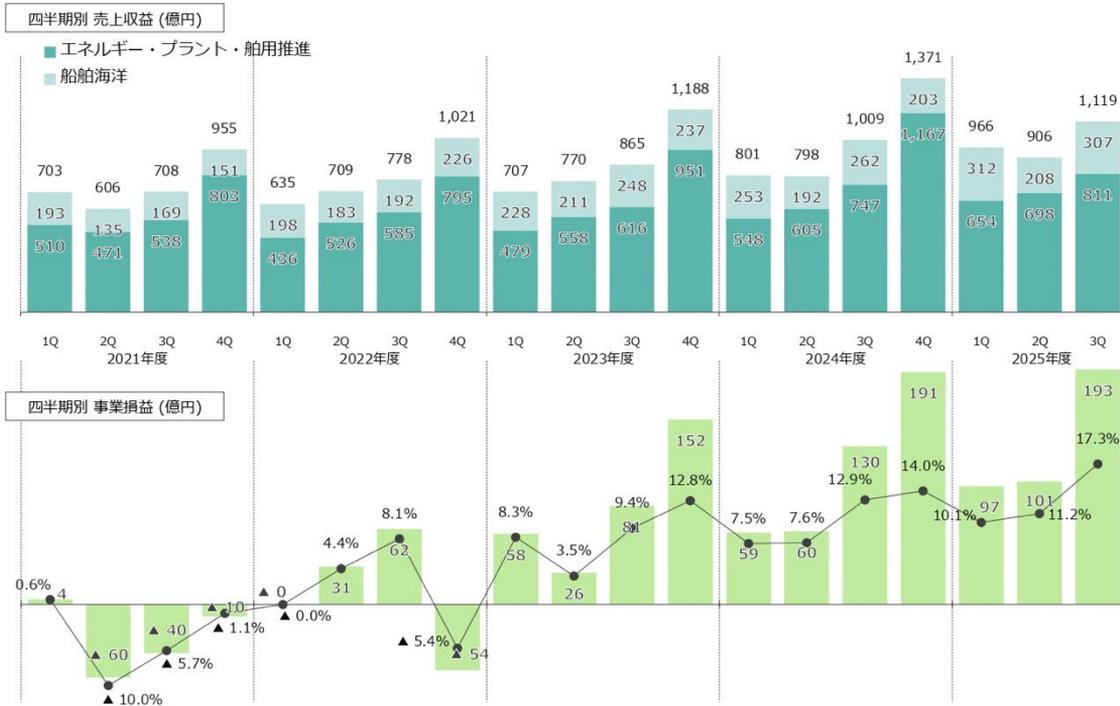


30 ページに移ります。本ページにて、エネルギー・プラント・船用推進事業と船舶海洋事業の受注高、売上収益の内訳を記載していますので、ご参考にしてください。

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 - 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@scriptasia.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

事業環境・受注動向

● エネルギー・プラント

国内	海外
<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - データセンター向け分散電源用途のガスタービンの引き合いが増加

● 船舶海洋・船用推進

商船	艦艇・特殊船
<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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
<ul style="list-style-type: none"> - 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 	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

※ Kawasaki CO₂ Capture : CO₂分離・回収システム

重点施策と具体的な取り組み

✓ 持続可能な社会インフラへの貢献

事例 博多と杓岐・対馬を結ぶ超高速旅客船「川崎ジェットフォイル」を受注

- 8年ぶりのジェットフォイル新造船受注
- 神戸工場で建造し、'29年6月引き渡し予定
- 継続的な運用を見据え、新型ガスタービンエンジン(2基)を採用
 - ▶ 国内の離島航路をはじめとする高速海上交通の維持・発展に貢献



川崎ジェットフォイル完成イメージ (CG)

✓ 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が神戸工場内に完成

実証設備の特徴

1 Direct Air Capture (DAC) 設備

- 将来の大型化に対応可能なモジュール型設計を採用した、国内最大級の実証設備

2 Post-Combustion Capture (PCC) 設備

- 神戸工場内の当社製高効率ガスエンジン発電所から排出される低濃度CO₂排ガスを対象とした回収設備
- 工場の自家発電設備など、多様な排出源への展開に期待



神戸工場に整備したCO₂分離回収技術の実証設備

32 ページです。重点施策について、持続可能な社会インフラへの貢献として、8年ぶりのジェットフォイルの受注を取り上げております。

また、脱炭素社会の実現に向けた取り組みとして、CO₂ 分離回収技術の実証設備が弊社神戸工場内で完成したこと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@scriptasia.com

3 セグメント別詳細情報 – 精密機械・ロボット

2025年度3Q実績（前年同期比）

受注高	▲	中国建設機械市場向け油圧機器の増加などにより増加
+145 億円		
売上収益	▲	同上
+136 億円		
事業利益	▲	増収や持分法損益の改善などにより増益
+58 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	→	中国建設機械市場向け油圧機器の増加はあるものの、産業用ロボットの減少などがあり、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1-3Q、淡色部が4Qを表します

© 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 3 四半期実績については、スライドの通りです。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

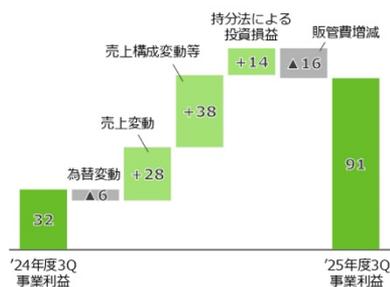
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

3 セグメント別詳細情報 – 精密機械・ロボット

(単位：億円)

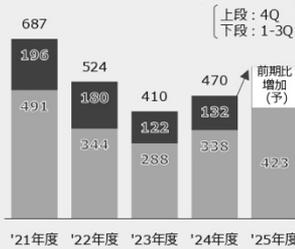
	'24年度	'25年度		'24年度	'25年度予想				
	3Q実績	3Q実績	前年同期比		通期	従来予想	修正予想	前期比	従来予想比
受注高	1,858	2,004	+ 145	2,492	2,700	2,700	+ 208	-	696
うち 油圧機器	1,086	1,275	+ 188	1,475	1,700	1,700	+ 225	-	425
ロボット	771	728	▲ 43	1,017	1,000	1,000	▲ 17	-	272
売上収益	1,688	1,825	+ 136	2,415	2,600	2,600	+ 185	-	775
うち 油圧機器	1,075	1,214	+ 139	1,468	1,600	1,650	+ 182	+ 50	436
ロボット	613	611	▲ 2	946	1,000	950	+ 4	▲ 50	339
事業利益	32	91	+ 58	70	140	140	+ 70	-	49
[利益率]	[1.9%]	[5.0%]	[+ 3.0pt]	[2.9%]	[5.4%]	[5.4%]	[+ 2.4pt]	[-]	[6.3%]
うち 持分法投資損益	▲ 11	2	+ 14	▲ 15	0	0	+ 15	-	▲ 2

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	232	224	▲ 7
	418	(予) 380	▲ 38
半導体	248	269	+ 21
	348	(予) 370	+ 22
一般産機・その他	193	181	▲ 11
	274	(予) 285	+ 11
合計	673	675	+ 2
	1,041	(予) 1,035	▲ 6

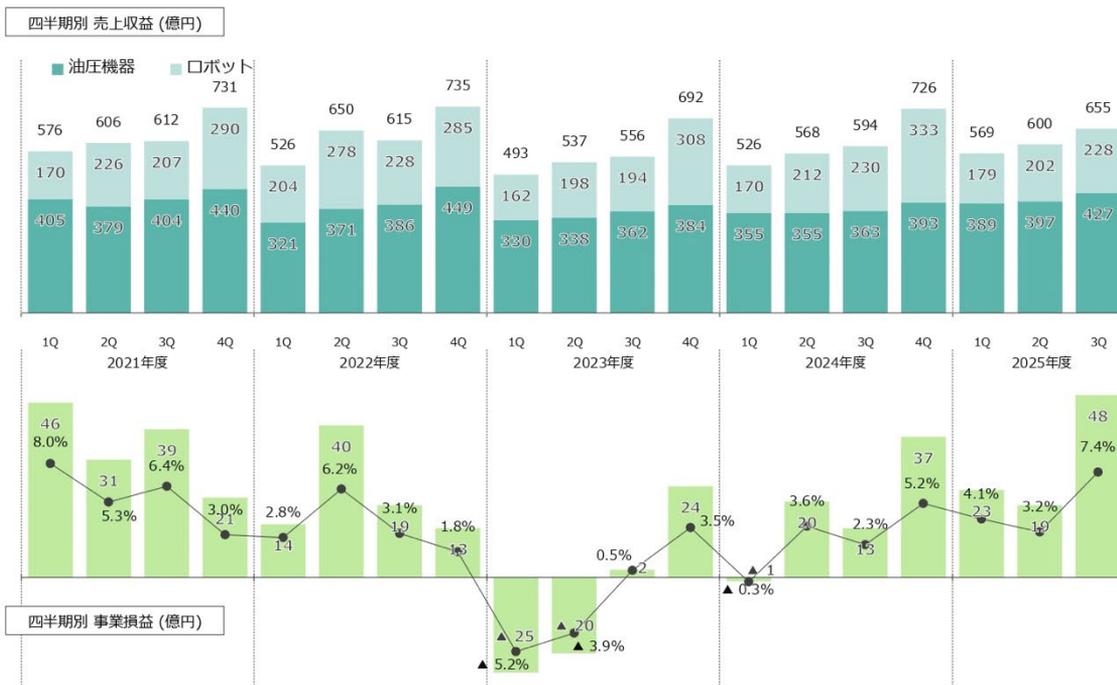
※ 本表数値はセグメント間売上を含む

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、また、油圧機器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



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@scriptasia.com

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

中国市場	中国以外の地域の市場
<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 欧州市場の停滞は底を打ち、緩やかな回復傾向
中長期的な建設機械市場の動向	
<ul style="list-style-type: none"> - 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

半導体製造装置向け	一般産機・その他
<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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

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

建機向け新製品開発/市場開拓	アフターセールス事業の強化
<ul style="list-style-type: none"> - 高い制御技術・開発力で電動化・自動化、遠隔操作に対応し、市場を開拓 	<ul style="list-style-type: none"> - 過去の販売実績を活かしたアフターセールスの拡大と販売ネットワーク構築・拡大
水素関連事業/防衛事業の強化	
<ul style="list-style-type: none"> - 水素圧縮機、燃料電池システムなどの開発 - 防衛関連製品の拡充 	Topics インドネシア現地法人 営業開始 インドネシアでの油圧製品の販売体制強化を通じて、東南アジア市場における顧客満足度の向上とブランド力の強化を目指す

✓ ロボット事業の戦略的挑戦

高付加価値領域への集中投資	ブランド力の強化
<ul style="list-style-type: none"> - 半導体市場の本格的回復に備えた供給体制整備 - 新分野（真空/後工程・EFEM・工場自動化etc.）の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> - オープン戦略の推進と協業・共創の拡大 - ソーシャルロボット分野の事業化推進
医療向け事業の強化	
<ul style="list-style-type: none"> - 手術支援ロボット hinotori™の普及（メディカロイド社、シスメックス社と共同） - 遠隔操作技術等による差別化 	2025国際ロボット展に出展 産業用ロボットに加え、四脚モビリティ「CORLEO」やヒューマノイドロボット「Kaleido9」などを展示

36 ページです。事業環境や受注動向に関し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@scriptasia.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3Q実績（前年同期比）

売上収益 ▲ +349 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 ▲ 224 億円
 増収はあるものの、関税コストの上昇に加え、米国パワースポーツ市場における競争環境激化を背景とした採算性の低下、増産投資に伴う固定費の増加などにより減益

2025年度予想（従来予想比）

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 ▲ 95 億円
 米国パワースポーツ市場における競争環境激化を背景とした採算性の低下などにより、見通しを引き下げ

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1-3Q、淡色部が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 3 四半期実績については、スライドの通りです。売上収益について、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、増収を達成しました。

事業利益については、関税コストの上昇に加え、米国パワースポーツ市場における競争環境激化を背景とした採算性の低下などにより、大幅な減益となりました。

2025 年度通期見通しですが、売上収益については見通しを据え置くものの、米国パワースポーツ市場における競争環境激化を背景とした採算性の低下などにより、事業利益の見通しを引き下げております。

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

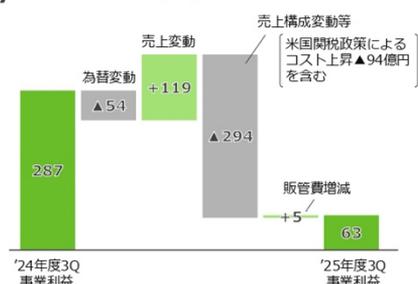


3 セグメント別詳細情報 - パワースポーツ&エンジン

(単位：億円)

	'24年度	'25年度		'24年度	'25年度予想				
	3Q実績	3Q実績	前年同期比		通期	従来予想	修正予想	前期比	従来予想比
売上収益	4,172	4,522	+ 349	6,093	6,600	6,600	+ 507	-	2,078
うち 先進国二輪車	1,586	1,650	+ 63	2,453	2,500	2,500	+ 47	-	850
新興国二輪車	726	740	+ 14	992	1,050	1,050	+ 58	-	310
四輪車・PWC	1,170	1,402	+ 232	1,690	2,100	2,100	+ 410	-	698
汎用エンジン	689	728	+ 39	955	950	950	▲ 5	-	222
事業利益	287	63	▲ 224	478	300	205	▲ 273	▲ 95	142
[利益率]	[6.9%]	[1.4%]	[▲ 5.4pt]	[7.9%]	[4.5%]	[3.1%]	[▲ 4.7pt]	[▲ 1.4pt]	[6.8%]

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3Q	'25年度3Q	増減	'25年度(予)
先進国二輪車				
日本	18	26	+ 7	
北米	79	70	▲ 9	
欧州	46	48	+ 1	
その他*	7	8	+ 0	
小計	151	152	+ 1	235
新興国二輪車				
フィリピン	134	149	+ 14	
インドネシア	16	12	▲ 3	
中南米	8	11	+ 3	
その他*	21	18	▲ 2	
小計	180	191	+ 11	290
四輪車・PWC				
北米ほか	47	56	+ 8	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

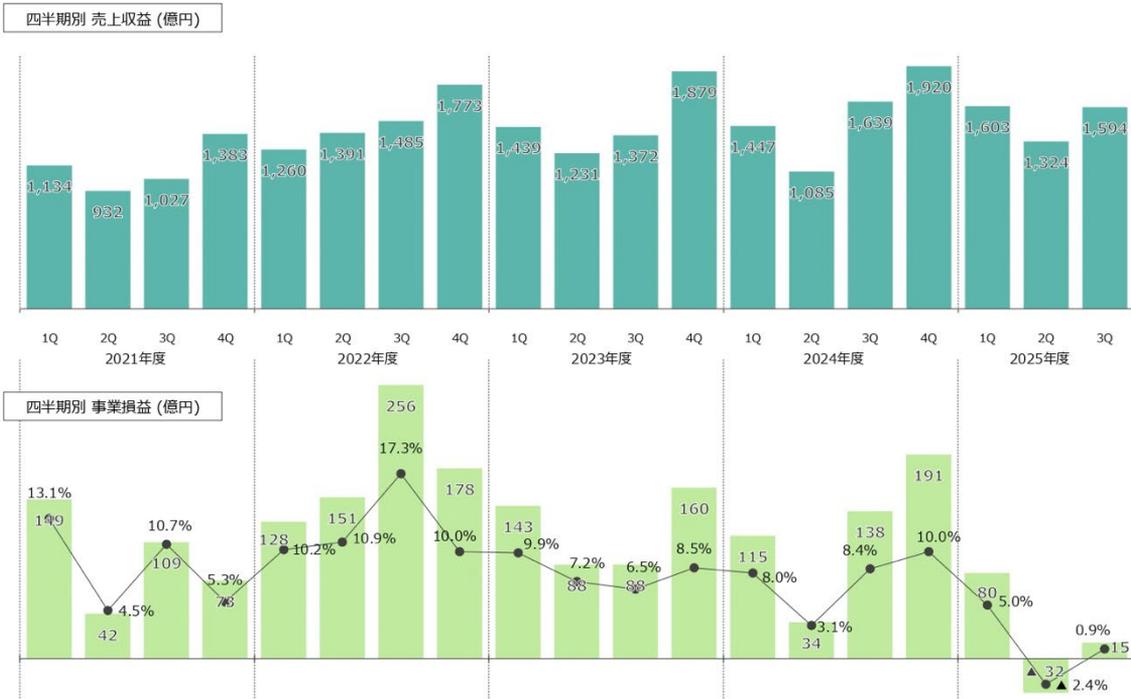
豪州：

中国：

タイ：

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。

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@scriptasia.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）
 - 関税措置が及ぼす需要減退影響等の懸念
- 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



伝統と最新技術の融合を実現した新型「Z900RS」

✓ 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でカーボンニュートラル社会実現に寄与



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）

✓ 伊藤忠商事グループとの協業推進

- '25年4月 米国にて伊藤忠商事と合併でユーザー向けファイナンス会社Kawasaki Motors Retail Finance, LLC.を設立し、更なる事業拡大と顧客基盤強化を目指す
 - 進捗 '25年12月現在、35州において事業開始
 - 計画 '26年度早期の全米展開を目指す
- アジア・中南米・中近東・アフリカ等の新興市場における新規市場開拓等を共同推進中

40 ページです。パワースポーツ&エンジンの事業環境や受注動向に関して記載しておりますので、ご参考とさせていただきます。

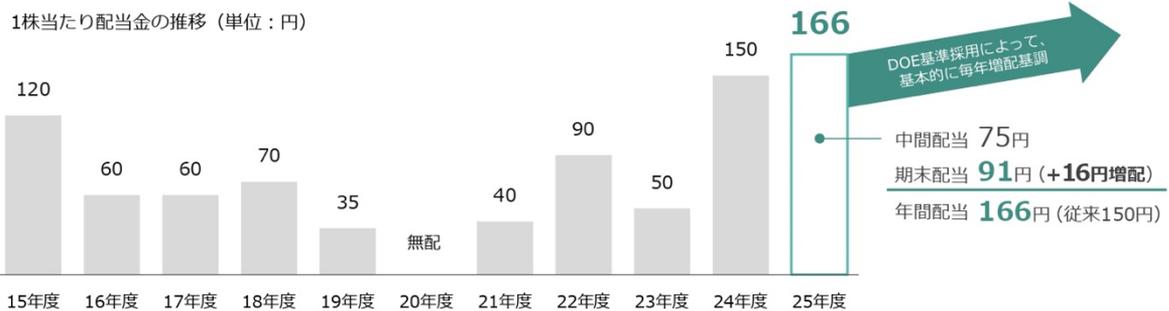
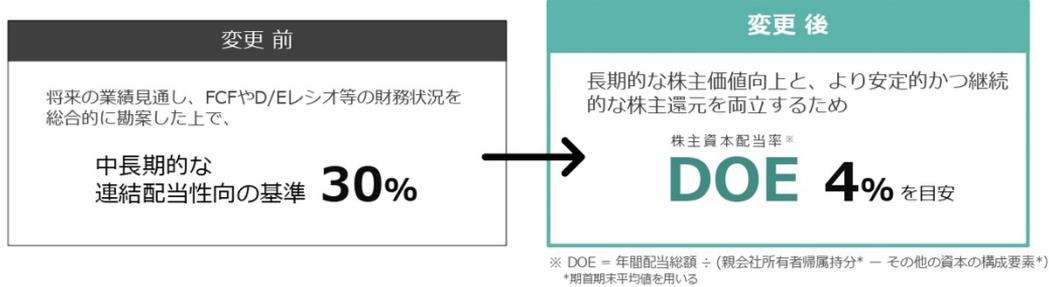
サポート

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

4 株主還元

株主還元方針の変更および通期配当予想の上方修正

— 配当性向基準からDOE基準へ —



42 ページに移ります。本日発表させていただきましたが、株主還元について、2026年3月期の期末配当より、長期的な株主価値向上と、より安定的かつ継続的な株主還元の両立を目指し、株主還元方針を配当性向基準から株主資本配当率4%を目安とする、いわゆるDOE基準に変更することといたしました。

この変更により、通期配当予想は166円、期末配当は91円となり、前回公表から16円の上方修正となります。

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 株式分割のお知らせ

当社株式の分割について

— 望ましい投資単位の実現 —

目的

投資単位当たりの金額を引き下げることにより、投資家の皆様がより投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大を図るため

内容

分割の割合 : 普通株式 1 株を 5 株に分割

基準日 : 2026年3月31日 (火)

効力発生日 : 2026年4月 1日 (水)

	分割前	分割後
発行済株式総数	167,921,800 株	839,609,000 株
発行可能株式総数	336,000,000 株	1,680,000,000 株

備考

2025年度期末配当金の支払いは、株式分割前の株式数を基準に実施

43 ページです。こちらにも本日発表させていただきました通り、3月31日を基準日として、当社普通株式 1 株を 5 株に分割することといたしました。株式分割の効力発生日は 4 月 1 日を予定しております。

本分割を通して、投資家の皆様がより投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大を図ってまいります。

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 プロジェクトトピックス

世界最大40,000m³型 液化水素運搬船の造船契約を締結

— 商用規模の液化水素サプライチェーン構築に向けて —

- '26年1月 当社は関係会社である日本水素エネルギー (JSE) と造船契約の締結を発表
- 本船は、当社坂出工場 (香川県) で建造し、JSEへ引き渡し予定
- JSEは本船を使用し、NEDO GI基金事業「液化水素サプライチェーンの商用化実証」において、以下の実証を2030年度内に実施

1 基地と船間での液化水素の荷役実証

2 国際間の海上輸送を模した外洋条件下での実証試験



40,000m³型
液化水素運搬船
(イメーン)



当社プレスリリース
https://www.khi.co.jp/press/release/news_260106-1.pdf



NEDO助成事業
©HySTRA
当社の開発した世界初の液化水素運搬船
「すいそ ふろんていあ」

2022年春、日豪間での液化水素の海上輸送および荷役を行うパイロット実証に世界で初めて成功。

延べ5カ国を巡航、10万km以上航行

貨物タンク容積 1,250m³

約32倍の大型化

貨物タンク容積 約40,000m³

一般家庭の年間消費電力で約8万軒分[※]相当のエネルギー量を積載可能

貨物タンク断熱システムを新規開発

商用規模での液化水素の大量輸送を実現するために、パイロット船「すいそ ふろんていあ」で実証した技術、得られた知見を元に、さらに高度化した大型貨物タンクに適用可能な断熱システムを新規開発。外部からの侵入熱により発生するボイルオフガス(BOG)を低減させる高い断熱性能を持つ

※ 液化水素20万m³が一般家庭での年間消費電力約40万件相当と仮定した場合

44 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。本年1月、当社は関係会社である日本水素エネルギーと、世界最大の4万立米型液化水素運搬船の造船契約を締結いたしました。

日本水素エネルギーは、本船を用いてNEDOによる液化水素サプライチェーンの商用化実証プロジェクトの水素海上輸送や、荷役実証を行う予定です。

当社は、この商用化実証の前段階である技術実証プロジェクトにおいて、世界初の液化水素運搬船のすいそ ふろんていあを建造。同船は2022年春に、日豪間での液化水素の海上輸送および荷役を成功裏に完遂しており、現在、延べ5カ国、10万キロ以上の航行実績を保有するに至っております。

今回の商用化プロジェクトでは、液化水素タンクを32倍大型化。実に一般家庭の年間消費電力で8万軒分相当のエネルギーを一度の航海で輸送することとなりますが、これらの大量輸送を実現する冷却タンクの技術も、すいそ ふろんていあでの実績をもとに、新たに開発したものです。

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 プロジェクトトピックス

北米における事業安定性の向上と、国内における新たな事業機会の獲得
— 標準化と差別化の両立推進による製品競争力の向上 —



ニューヨーク市交通局向け「R268」型地下鉄電車378両を受注 (25/12)

契約金額	約15億USD (約2,250億円)
納入時期	2028年から2030年にかけて
シェア*	

* ニューヨーク市交通局が保有する地下鉄車両のシェア



「R268」は、現在生産中のR211型地下鉄電車と同一仕様の車両であり、1982年以来累計納入2,900両の豊富な実績と長年にわたる顧客との強固な信頼関係のもと受注が実現

R268を完納することで同交通局が保有する地下鉄車両の約56%がKawasaki製となる見込み



地域鉄道の“未来を変える”電気式気動車「GreenDEC®」を開発



- 地域鉄道が抱える課題
- ① 非電化路線における気動車の老朽化 (公共交通の維持)
 - ② 環境負荷低減

- GreenDECのソリューション
- ✓ 一般的な電車との部品共通化 (保守管理性向上・維持コスト減)
 - ✓ 車両導入～状態監視・運用支援・部品販売を一貫サポート
 - ✓ 水素対応を見据えた構造を採用 (鉄道分野の“水素ready”)

アフターセールス
伴長戦略の一環

→ 天竜浜名湖鉄道や甘木鉄道など既に5社が導入を決定

45 ページに移ります。こちらでは、車両事業での北米における事業安定性の向上と、国内における新たな事業機会の獲得について、ご説明いたします。

先のスライドでもご説明いたしましたが、当社は本第3四半期において、ニューヨーク市交通局向けに、R268型地下鉄電車378両を約2,250億円で受注いたしました。1982年以来、同交通局向けに2,900両の車両を納入した実績と信頼性が評価されたもので、R268を完納した際には、ニューヨーク市交通局におけるシェアは56%に到達する見込みです。

次に、国内向けに新型の電気式気動車、Green DECを開発し、既に5社が導入を決定したことについて、ご説明します。

本車両は、非電化路線における気動車老朽化や、環境負荷軽減に悩む地域鉄道が抱える課題を解決するもので、将来的な水素対応を見据えた構造を採用しており、鉄道分野の水素 Ready 商品となります。

当社は、本車両の製造、納入のみならず、状態監視や運用支援、部品販売を一貫サポートすることで、アフターセールスを拡大、事業採算性の改善を実現してまいります。

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@scriptsasias.com

4 プロジェクトピックアップ

AIが変えるロボットの未来

— 次世代ロボットの事業化をリードする —

- 「フィジカルAI」によりロボットが自ら状況判断し、動作を最適化する時代が到来
- 当社は先端技術を有する多数の企業と協業・共同開発に取り組んでおり、ソーシャルロボットをはじめとする次世代ロボットの事業化の加速を図る

看護師補助ロボット「Nurabot」
EMS世界最大の台湾企業である鴻海科技グループ (FOXCONN) と共同開発した看護師の業務補助をこなすソーシャルロボット。NVIDIAのフィジカルAIを実装

未来の4脚型オフロードモビリティ「CORLEO」
ロボティクスとモーターサイクルの技術を融合し、悪路走行できる未来のモビリティ。2025年大阪・関西万博で大きな反響があり開発に着手。2030年サウジアラビア・リヤド万博での披露を目指す

ヒューマノイドロボット「RHP Kaleido 9」
ロバスト性（強靭さ、堅牢さ）の高さを生かし、災害現場での活動などを目標として開発中。2030年頃の市場投入を目指す

© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki Powering your potential 46

46 ページです。最後に、AI が変えるロボットの未来として、フィジカル AI の担い手となる当社製ロボットの開発状況について、ご説明いたします。

まずスライド左、看護師補助ロボットの Nurabot です。現在、台湾の FOXCONN グループと共同で、台湾の病院にて実証実験を行っております。

次に、真ん中の 4 脚型ロボットですが、こちらは万博でも大きな反響があった未来のオフロードモビリティ、CORLEO です。2030 年のサウジアラビア・リヤド万博での採用を目指し、開発を加速しております。

一番右は、ヒューマノイドロボットの Kaleido です。昨年 12 月の国際ロボット展にて、第 9 世代モデルを発表しました。ロバスト性の高さを生かし、災害現場等での活躍を目指して開発しております。

産業用から人との共生を目指す次世代ロボットまでをカバーする総合ロボットメーカーとして、今回紹介した以外にも数多くの企業から共同開発等の要請を受ける等、当社へ多くの期待をお寄せいただいております。

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

当社はロボット事業を成長分野に位置づけており、引き続き、積極的にリソースを投入、事業成長を加速してまいります。

47 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@scriptasia.com



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、音を出してお話し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。

それでは、質疑応答を開始いたします。

ではまず、野村證券の前川様におつなぎいたします。ご質問をお願いいたします。

前川 [Q]：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。よろしく願いいたします。私から2問、お願いいたします。今回、通期の事業利益予想を据え置いてらっしゃいますけれど、セグメントごとで入り繰りがあるということで、ご説明いただきました。

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@scriptasia.com

4 参考情報 – 事業損益増減要因※1 (2025年度業績予想)

(注) グラフは11月に公表した計画からの変動を示しています



※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

© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki Powering your potential

47

47 ページだと、全社ベースで、為替変動等々、上期の予想との比較感は出していただいているけれど、例えば、セグメント別に見た場合、今回航空宇宙とエネルギーソリューションは上振れで、パワースポーツは下方修正という形だと思いますが、それぞれ、採算の改善結果ということで触れてはいただきましたけれど、もう少し各セグメントごとに、上方修正、下方修正でこういったことを反映されたのか、少し47ページの要因を、セグメント別で、3セグメント分解していただいたときにどういうイメージ感なのか、補足で説明いただくと幸いです。お願いいたします。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。まず航空宇宙システムとエネルギーソリューション&マリンは業績好調ということで、上方修正させていただいたんですけど、もともとこの二つについては、計画がやや保守的な傾向があります。航空宇宙で言えば、ボーイングの生産計画が変わったり、エネルギーソリューション&マリンの場合は、プロジェクトものが多く、それらに積んだコンティンジェンシーを進捗に応じてリリースしていくということから、今回はそういったものを吐き出したところがあるかと思います。

車両については、ニュートラルな計画をしておりますので、変わりがないということ。

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@scriptasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

それから精密機械・ロボットについては、油圧は中国の建機向け、これはどちらかというところ、中国国内というよりは東南アジアとかアフリカの鉱山向け建機の輸出が活発化しているということで、こここのところ需要が非常に高まってきたというところがありますけれども、ロボットについては、まだ計画がやや野心的だったかなということで、ここは二つ合わせてニュートラルといった具合です。

パワースポーツ&エンジンについては、関税によるコストアップや競争環境の激化で採算性が低下しているということで下方修正いたしました。こここの下方修正分を航空宇宙システムとエネルギーソリューション&マリンの上方修正でカバーしたといったことで、全社の事業利益の見通しは据え置かせていただいています。

また、為替についても、昨年と比べるとやや円高ではありますが、145円という見通しは第4四半期も据え置くことで、事業利益の見通しも据え置きということでございます。以上でよろしいでしょうか。

前川 [Q]：ありがとうございます。補足ですけれど、航空宇宙のところは、主に民間系プロジェクトなので、防衛のところはあまり変わってないのかということと、あと、パワースポーツは4Q引き算すると、やっぱり利益がそれなりに戻るご計画にはなっていると思うので、ここは関税コストの価格転嫁か何かが4Qで追いついてくるのか、ないしは構成変動のところに入っているような販促費なんかが4Qでは減ってくるのか、パワスポの4Qの見方も併せて教えていただけると幸いです。お願いいたします。

山本 [A]：航空宇宙はあくまでも計画が保守的だったということで、防衛向けについては伸びていますし、ボーイングについても、787の月産機数で言えば足元の8機から期末にかけて更に増えていくということもありますので、上振れ基調であるというところではあります。

パワースポーツについては、関税によるコストが上がっているということと、競争環境激化が続くと見えています。二輪に関しては各社値上げをしているんですけど、四輪については、各社値下げや、強力な販促をかけており競争は、従前よりも厳しくなっていると感じています。

そういうことで、第4四半期については、やや野心的な計画になっているかもしれませんが、到達不可能なものではないとは考えています。

前川 [Q]：わかりました。ありがとうございます。2点目のところは、今回配当引き上げという形で、こちらは前向きな内容と捉えておるんですが、一方で配当の原資になるキャッシュ・フロー創出ということでお伺いできればと思っています。

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

フリー・キャッシュ・フロー等を考えたときに、DOE で配当していく上では、やっぱりもう少しキャッシュを上げていく必要もあるのかなと思うんですけど、キャッシュそれ自体を営業キャッシュフローで生んでいくための取り組みであるとか、ないしはフリー・キャッシュ・フローということを考えれば、場合によっては投資のほうもある程度選別しながら、少し抑制するとかということも、選択肢、可能性としてあるのかもしれませんが、この投資原資になるフリー・キャッシュ・フローの創出について、今、施策であるとか、改めて確認させていただけると幸いです。お願いいたします。

山本 [A]：キャッシュ・フローは、従前の説明から特段変わった点はないんですけども、当社は事業サイクルが長い事業が多いことから、棚卸資産が増えやすい傾向にありますので、こうしたものについてもリードタイムの見直し等を図って、コントロールすることで、キャッシュ・フローを増やしていこうということを考えております。

特段、何か秘策といったものがあるわけではございませんけれども、以上のようにお答えさせていただきます。

前川 [M]：わかりました。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、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。ご質問をお願いいたします。

諫山 [Q]：いつも大変お世話になっております、ゴールドマン・サックス証券の諫山でございます。よろしくをお願いいたします。今の前川さんの質問の補足の格好になるんですが、今一度、エネソル&マリリンと航空・防衛の利益率の第3四半期については、どれくらい、もともとみてらっしゃった想定から上振れているのか、その分を第4クォーターに反映したよというものなのか、今回の修正の質がどういうものかというのを説明いただけないでしょうか。

伺っています理由は、先ほど山本さんのご説明の中で、エネソルはエネルギー、船用推進ともに良かったということですけど、どっちが良かったのかなとか、続く話として考えていいのかということをお伺いしたいです。

航空・防衛に関しても、ボーイングが良かったという認識ですけど、しっかりと伺いた上で、では第4クォーター以降の来年までに向けた見通し、この航空・防衛とエネソル&マリリンは上げたままでいいのかということをお伺いたくて、この質問をしております。この2事業の収益性の上振れと持続性というところをお伺いしたい次第です。よろしくお願いいたします。

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@scriptsasias.com

山本 [A]：今回の上方修正は第3四半期で社内想定から上振れた分を反映したものです。航空宇宙システムは航空宇宙もエンジンもどちらも上振れています。

それからエネルギーソリューション&マリンのエネ船のプラント、それから船舶海洋についても、社内想定から上振れた部分を反映しました。

持続性についてお答えしますと、航空宇宙については採算性の改善が第4四半期以降も続いていくと考えていますし、エンジンについても同様に、旅客需要が伸び続けていることから、この収益性は今後も継続して伸びていくと考えています。

それから、エネルギー・船用・プラントについては、どちらかというところ、コンティンジェンシーの予備費を吐き出したというような形での上振れといったものです。

それから、船舶海洋について、後になるほど高い船の建造が続いていきますので、こちらについても継続性があります。

諫山 [Q]：山本さん、ここで、航空宇宙システムと防衛の部分で、補正予算の12月に決まった分は、今回の増額修正で反映しているんですか、それともまたそれは別の話になるのでしょうか。

山本 [A]：反映はしていますが、補正予算による当社への影響は、それほど大きなものではありませんでした。

諫山 [Q]：よくわかりました。ありがとうございます。二つ目の質問は、私もやっぱりパワースポーツの第4クォーターのところですけども、これも第4クォーターというか来年に向けてですが、環境が厳しいのと販促費の動向からすると、かなり利益率のターゲットであるとか、もともと言っていた時間軸で収益性が復活するのかなというのがかかなり不安視しています。例えば、2027年度で8%というのが、もともとそれぞれの事業でとありましたけれど、だいぶ厳しいなど、モーターサイクルについては正直感じているんですが、現状からの打破って、どういうことを今お考えになってらっしゃるのでしょうか。

頑張って4クォーターに達成したいというようなお話はわかりましたけれども、コロナ直後ぐらいの収益性になってしまっていると思うので、かなり一桁後半も遠いような気がするんですね。どういうことを画策してらっしゃるのか、何をすればいいと思ってるのか、パワスポに関して教えてください。よろしくお願いします。

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@scriptasia.com

山本 [A]：採算性低下の理由のもちろん関税によるコストの増加も大きいのですが、それ以外にはメキシコの四輪工場設立にともなう固定費の大幅な増加があり、その固定費に見合うだけの稼働ができていない状況です。施策としてはまず、このメキシコ工場の稼働率をとにかく上げていくことが非常に大事だと考えています。そのためには、USMCA の認定機種を拡大し、その機種を増産して稼働率を上げていく。現在まだ稼働率が 70%台なので、これを早く 100 パーセントにしたいと考えています。さらに、RIDGE という注力製品の改良にも取り組んでいます。RIDGE の販売台数は増えてきてはいますが、当初の期待には届いていないことから、商品力をさらにアップさせるための改良に取り組んでいるところです。

そしてもう一つは、伊藤忠さんと合併でやらせていただいている、米国におけるリテールファイナンスです。アメリカ全州での事業展開を目指し、12 月末までで 35 州で事業を開始しています。2026 年度中には全州をカバーし、販売面での効果も出していきたいと考えています。

諫山 [Q]：パワスポであるとか、今もともとと言っていた 8%とか 10%に、ちょっと遠くなっちゃったなという事業だと思うんですけど、2027 年度というのは結構ハードターゲットなんでしたっけ。2030 年度の 10%のほうはハードターゲットなので、8%、2027 年度まで無理やりとなったら、パワースポーツは相当いろんなことを来年に向けてやっていかないといけないと思うんですけど、ちょっと 8%ってどれぐらい重要だったかというのだけ、最後に伺わせてください。

山本 [A]：2023 年度にこの目標を掲げた時、2030 年までの真ん中あたりで 8%は達しているべきだということ設定したもので、最終的には 2030 年の 10%という目標が重要になってきます。ただ、パワースポーツ & エンジンに関しては来年に迫る 2027 年度のマーケット動向について、今の段階では何とも申し上げられないので、2027 年度に 8%達成の確度というのはお答えが難しいです。

ただ、固定費の改善とか、販売面での改善はしっかり取り組んでいますので、確かにおっしゃるように、8%の達成が厳しくなってきたというのは、われわれも認識はしていますけれども今一度マーケット動向を見極めたいと思います。

諫山 [M]：ありがとうございました。私からは以上です。

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、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。ご質問をお願いいたします。

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@scriptsasias.com

マクドナルド [Q]：今日はありがとうございました。質問二つということで、たくさんあるけれど、簡単に。一つは、やっぱりキャッシュ・フロー、先ほど山本さんのお話を聞いて、防衛予算関連とか、ロングサイクルのものが多くて、いろいろ苦しいところもあるんですけど、やっぱりどうしても、機関投資家が資金が限られて、あまり聞きたくないと思うんですけど、三菱重工の9カ月間のキャッシュ・フローと御社のキャッシュ・フローで見ると、状況が全然違う。向こうのほうが、ガスタービン事業とか、状況が違うことは十分存じておりますけれど、フリー・キャッシュ・フローが今年度は、3カ月前はトントン、今はプラス2,000億ぐらいですけれど。御社がなかなか、4Qはいつも季節的にキャッシュ・フローがよく出るパターンですけど、わかるんですけど、今年度とか、やっぱり来年度がもうちょっと、きちんとビジビリティがないという話になるかもしれないですが、何かもうちょっと数字を出さないと、やっぱり重工に比べると、キャッシュ・フローの出方がなかなか評価できないと思うんですけど、こういう意見に対しては、いかがですか。

山本 [A]：いや、おっしゃる通りだと思います。ビジビリティを持たせた形で説明できてないというのは、本当に忸怩たるところではあります。当社のスタンスとしましては、まず株主還元政策の見直しを優先し、DOE基準に変更することとしました。非常に大事な株主還元をまず決めて、成長投資の方針を含んだキャッシュアロケーションについても、皆さんにビジビリティを持たせた形で説明できるようなものを作っていきたいと考えています。

マクドナルド [Q]：ちなみに、今年度フリー・キャッシュ・フローはどのぐらい見込んでいますかと聞かれますと、いかがですか。

山本 [A]：今のところ、いわゆる下請け法の改正の影響がキャッシュ・フローに非常に大きなネガティブインパクトを与えており、今年度については、やはりちょっと厳しい。なんとかポジティブにもっていききたいというところです。

マクドナルド [Q]：OK、わかりました。ではちょっと時間の関係で、さっきの成長投資のところで、聞き逃したかもしれないけれど、46ページのプロジェクトピックスのAI看護ロボットの未来とか、いろいろ示しているんですけど、山本さんは今後、積極的にこの辺に投資するんですか、ロボット分野全体は積極的という言葉が使われていたんですけど。

山本 [A]：そうですね。水素とロボットは、成長分野と位置づけていますので、可能な限り、投資していきたいと思います。

それ以外に投資しないのかと言ったら、もちろんそうではなくて、投資しなければいけないところはまだ他にもありますので、全体のバランスを取りながらやっていきたいとは思っています。

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@scriptasia.com

マクドナルド [Q]：なるほど。というのは、さっきの諫山さんの質問が、パワースポーツのところであったんですけど、2030年度10%の利益率目標があるんですけど、8%はもう来年度は厳しいんですけど、そう言えば、ロボットとかもっと厳しいんじゃないんですか、そういうような営業利益率を達成するのは相当難しいんじゃないんですか。

山本 [A]：ロボットについては、半導体とメディカロイドの成長がポイントだと思います。

従来のところを上げていくというのも、もちろん大事ですけども、半導体はやはり一番採算性が期待できるところでいうと、半導体というのをこれからやっぱり伸ばしていく。

足元の受注状況が大きく改善してきているので、来期には期待したいなと思っています。

マクドナルド [Q]：OK、わかりました。あと簡単に一つ。似たような質問ですけど、やはり収益性がしんどいのは、車両事業。今回、アメリカの大きな注文を取って良いんですけども、受注残が膨らんで、数年先の仕事も結構入っているんですけど、これもなかなか、10%はちょっと難しいけれど、8%も結構難しいんですけど、これをちょっと簡単に、アメリカでコストがやっぱり高いし、労務費も高いし、結構労働集約型の事業になると思うんですけど、ごめんなさい、もう1回、車両事業の8%ぐらいの利益率がどうやって達成できるんですか。2030年度にどういう見通しがあるんですか。5年先になるんですか。私に言わせると、なかなかいけないと思いますけれど、いかがですか、最後に。

山本 [A]：ニューヨーク地下鉄に関しては、アメリカで作らざるを得ないことからコストも高いんですけども、価格も大きく上がってきていますので、十分8%~10%の事業利益が出せると見込んで受注をしたつもりなので、着実に進めば、8%は出していけるとと思っています。

プラス、もの作りだけでなく、アフターや部品事業を増やしていくということが非常に肝要だと考えています。これはもうディビジョンの中にもそういった専門組織を立ち上げて取り組んでいます。特に状態監視というところでは、非常に高い技術を持っているので、ここを伸ばしていきたいと思っています。

マクドナルド [Q]：私は、過去10年間の営業利益率の推移しか手元にはないんですけど、8%達成されてないイメージですので、どうにか、簡単な数字ではないかもしれないけれど、頑張ってください。

山本 [A]：今申し上げたようなところを、必死でやっていくしかないかなと思っています。

マクドナルド [M]：お願いします。すみません。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

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。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。よろしくお願いいたします。2 点ありまして、1 点目が、今回の修正に関して、パワスポとエンジンの関税影響が、細かいですけれど 24 億円緩和されていて、上方修正側になっていると思うんですけれども、改めてこの背景を教えていただきたいです。もしそれが USMCA の申請が通ったとか、調達先を変えるとか、そういった話であれば、新年度に向けて通期で効いてくる話ですので、この上方修正がどんな背景なのか伺ってもよろしいでしょうか。

山本 [A]：これは、パワースポーツの中の汎用エンジンのところで、精査した結果、関税コストが想定よりも下がったことが挙げられます。

谷中 [Q]：ありがとうございます。2 点目が、パワースポーツ&エンジンの第 4 クォーターのご前提ですけれども、私の差し引きの計算が正しければ、四輪車・PWC に関しては 2 万 9,000 台ですかね。YoY だと 26%伸びる前提で、結構アグレッシブな伸び率になるし、新興国二輪車も 9 万 9,000 台で、Year-on-Year で見ると 5 割ぐらい伸びる前提だったり、先進国二輪車も、ちょっと第 3 クォーター、YoY でマイナスだったのに、第 4 クォーターは横ばいを維持できるような計画になっていて、第 4 クォーターの売上高計画に対して、先進国二輪車と新興国、あとは四輪車で、それぞれどのような拡販施策を織り込んでいらっしゃるのかを伺ってもよろしいでしょうか。

山本 [A]：先進国二輪では、欧州で、昨年の 3Q は 2Q 期間で発生した物流問題の期ずれ分が入ったことで高くなっております。今年度 3Q はそことの比較でマイナスが出たものであり、特段悪化しているものではないと認識しています。4Q に関しては、前年同期と同じ水準であり、無理のない計画だと考えています。

新興国二輪については、回復傾向が鮮明なフィリピンにおいて大きく販売を伸ばす計画です。四輪については、第 3 クォーターの実績というのは、前年同期ではプラス 3.5%ということで、良好に推移しているんですけれども、これは各社の販促に支えられた需要であるとも見ています。厳しい状況ではありますが、4Q には 3Q を超える売り上げを達成すべく取り組んでいきたいと考えています。

谷中 [M]：承知しました。ありがとうございます。私からは以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。では次に、大和証券の田井様におつなぎいたします。ご質問をお願いいたします。

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@scriptasia.com



田井 [Q]：田井です。ありがとうございます。お世話になっております。一つ目は、ごめんなさい、山本さん、聞き漏らしていたら申し訳ないんですが、航空宇宙の第3クォーターって、すごい利益が出たと思うんですけど、一過性の影響ってこのうち、どのくらい入っているんでしょうか。

山本 [A]：一過性というのは、益も損も含めてという。

田井 [Q]：いや、損はもう、ちょっと細かいのでいいです。航空エンジン関連で、第3クォーターに一過性の改善効果が出るかも、みたいな話を、2Qの後ぐらいから発信されていたと思うんですけど、それが入っているのかなと、これは僕の勝手な想像ですけど、3カ月だけだと14%ぐらい利益率があって、さすがにちょっとこれは実力じゃないだろうなという気がするんですが、どうなんでしょう。

山本 [A]：特に一過性のものが入っているわけではないです。

田井 [Q]：じゃあもう、この14%の利益率で、今のこの為替だったら、おおむね実力値ということですね。

山本 [A]：そうですね。特に一過性のものでブーストさせているわけではないです。

田井 [Q]：わかりました。そうすると、さっきの787が今8機ぐらい、これから10機ぐらいに上がろうとしていますけれど、ボーイングがそのレートを維持して、防衛省向けもちょっとずつは当然増えるでしょうし、利益率もちょっとずつ上がっていくでしょうから、そんなこんなを考えると、来年は、1年間通じてこの十数パーセントの利益率が、この航空宇宙から稼げるようになっていくかもしれないですか。

山本 [A]：航空宇宙に関しては、来年度も十分好調だと考えています。航空エンジンに関しては、やはり旅客需要も飛行時間もさらに来年度は伸びていくと考えていますので、これが伸長していくとは考えています。

それから、機体については、防衛省向けのものが、売上也利益率も伸びていきますし、ボーイング向けについても、787に関して言えば、この2026年後半からは10機に向けてやっていくというふうなこともありますので、伸びていくとは考えています。

田井 [Q]：ありがとうございます。あともう一つだけです。お話が変わって、パワースポーツですけども、Q3までの実績に比べて第4クォーターはだいぶ伸びる計画になっていますけれど、というやり取りがずっと続いていたと思うんですが、仮にこの第4クォーターが実力通りいったとき

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@scriptasia.com

に、今度来年度にその反動が来ないかなと。要は、在庫の水準が今どんなレベルなのかというのが、ちょっと気になりまして、その辺りはどうですか。

山本 [A]：アメリカの二輪に関しては、ほぼ適正水準かなと思っています。それから四輪、それと欧州の二輪については、適正水準をやや上回るぐらいの水準かなと思っています。それほど心配するレベルではないと思っていますし、われわれとしても、在庫を増やしてでも無理やり達成させるような計画は組んでいませんので、来年度に悪い影響が出るようなものではないとお考えいただければと思います。

田井 [M]：わかりました。私からは以上です。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、ジェフリーズ証券の福原様におつなぎいたします。ご質問をお願いいたします。

福原 [Q]：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。お世話になります。私も、航空宇宙システムの利益水準についてですけれども、第3クォーター、第4クォーター、仮にそういったワンオフ的なことがなかったようであれば、来期も増えていきますけれども、確認としては、防衛のところは、当初2027年度に向けて利益率が10%になるんじゃないかというようなご想定だったんですけれども、防衛向けの利益率進捗は、基本的に2027年度というようなことで、前倒し達成というのはあり得ませんでしょうか。これが一つ目の質問です。

山本 [A]：防衛向けの事業利益率に関して、今年度末には8%程度と見込んでいるところ、3Q末時点では7%程度と、着実に進捗してきています。

来年度については、売上の9割程度、2027年度には100%がマージンの高い新契約に置き換わると考えております。すると事業利益率10%の達成も2027年度となり従来のご説明からの変更はありません。

福原 [Q]：わかりました。二つ目の質問ですけれども、パワースポーツについてです。今まで利益率とかの議論はされてはいるんですけれども、来期を見ていくときに、仮に売上は増やしていくよだとしても、結局販促費もかかってしまいます。それにプラス、関税も多分Year-on-Yearで増えるかなと思いますけれども、このパワースポーツの来年度利益の絶対額ですが、どうでしょう、今年205億まで下げてらっしゃいましたが、来年って、どうにかして増収増益にもっていけるようなものなのでしょうか。

あと、関税は来年、どれぐらいYear-on-Yearで増えそうかという確認をさせてください。お願いします。

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@scriptsasias.com



山本 [A]：来期の計画は現在策定中なので、申し上げられませんが、稼働率を上げ、固定費も回収するためには増収は達成していかないと考えています。

当然、増収であれば増益という姿を目指しますが、そこについては、これから十分に分析、検討していこうと考えています。

福原 [Q]：関税の影響額は今年 170 いくらになったんですけれども、来年っていくらぐらいになりそうでしょうか。

山本 [A]：、基本的には今年度下期の影響額の 2 倍ということになるかなと思います。

福原 [Q]：なるほど。それをどうにか固定費削減とか、あとは販売数量効果で、そのマイナス幅を縮小させていくというようなご想定なんですね。

山本 [A]：そうですね、はい。

福原 [M]：わかりました。ありがとうございます。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。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、皆様にご挨拶を申し上げます。

山本 [M]：どうも長い時間、お時間いただいて、ありがとうございました。あと 2 カ月で 2025 年度も終わるということで、今日お示した通期見通しについて、少しでも上方で達成できるように、残り 2 カ月頑張っていきたいと思いますので、引き続きよろしく願いいたします。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ついては[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@scriptasia.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