



川崎重工業株式会社

2025 年度決算説明会

2026 年 5 月 12 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 年度決算説明会		
[決算期]	2025 年度 通期		
[日程]	2026 年 5 月 12 日		
[ページ数]	62		
[時間]	14:00 – 15:38 (合計：98 分、登壇：27 分、質疑応答：71 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]	2 名		
	代表取締役 社長執行役員	橋本	康彦 (以下、橋本)
	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

ゴールドマン・サックス証券	諫山 裕一郎
UBS 証券	佐々木 翼
SMBC 日興証券	谷中 聡
大和証券	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

登壇

司会：定刻になりましたので、始めさせていただきます。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。

本日の登壇者は、代表取締役 社長執行役員の橋本康彦、および代表取締役 副社長執行役員の山本克也でございます。これより兩名から、2025 年度決算実績、および 2026 年度業績見通し並びに今後の事業成長イメージ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。橋本、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、橋本社長、よろしく願いいたします。

橋本：本日はご参加いただき、誠にありがとうございます。代表取締役 社長執行役員の橋本です。初めに、昨年度は過去の膿出しの過程で発見された不正事案により、関係各位にご心配をおかけしましたことを、改めて深くお詫び申し上げます。昨年 12 月、特別調査委員会の最終報告書を受領。本件に関連する影響額についても、2025 年度業績に反映しており、今年度以降の業績に与える影響は、限定的なものになったと考えています。引き続き当社は信頼回復に全力を尽くしてまいります。

0 決算・業績見通しハイライト

2025年度 決算実績

- ✓ 事業利益は2月予想値と同水準の**1451**億円（前期比+19億円）で着地し、過去最高を更新
- ✓ 好調な航空宇宙システムやES&M、精密機械・ロボットの回復が米国関税政策の影響を大きく受けたPS&Eをカバー

	航空宇宙システム	ES&M	精密機械・ロボット	PS&E
事業利益 前期比（億円）	+66 ↑	+107 ↑	+73 ↑	▲251 ↓

2026年度 業績見通し

- ✓ 為替前提レートを1ドル150円としつつ、**事業利益は2025年度を上回る1700**億円（前期比+249億円）と過去最高を大きく更新する計画

外部環境の
織り込み
について

- 中東情勢影響：材料調達難による生産遅延など一定程度のリスクを織り込み（詳細はP.16参照）
- 米国関税政策影響：'26年5月12日時点で適用済み及び適用が見込まれる制度・税率で織り込み（但しIEEPA関税の還付については未織り込み）

さて、2025年度通期決算実績につきましては、売上収益が2兆3,112億円、事業利益が1,451億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は1,081億円となり、いずれも2期連続で過去最高を更新いたしました。

また、2026年度の業績見通しは、為替前提を1ドル150円とし、重要視する事業利益は1,700億円と、最高益を大幅に更新。当期利益も2025年度から増益となる1,100億円を計画しており、2030年度に全事業部門での事業利益率10%超達成という目標に向けて、順調に進捗していると考えています。

外部環境につきましては、中東情勢の影響における資材調達難や生産遅延を想定し、一定のリスクを織り込んでいます。米国の関税政策については、現時点で適用済みおよび適用が見込まれる制度・税率を前提としておりますが、昨年度に納めたいわゆる相互関税の還付影響は織り込んでおりません。今後、次回決算発表以降、最新の状況を踏まえ、必要に応じて業績予想へ反映してまいります。

それでは、詳細説明に移ります。山本さん、よろしくお願いいたします。

1 2025年度決算実績 – サマリー

- ✓ 前期比で増収・増益、受注・売上・利益がそれぞれ過去最高を更新
- ✓ 2月予想比では期末の円安進行等に伴い、税引前利益が大きく上振れ

(単位：億円)

	'24年度	'25年度					累計	増減	
		通期予想	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期		前期比	予想比
受注高	26,307	26,200	4,463	5,691	8,926	8,310	27,391	+ 1,084	+ 1,191
売上収益	21,293	23,400	4,884	5,078	5,651	7,498	23,112	+ 1,819	▲ 288
事業利益	1,431	1,450	205	151	467	626	1,451	+ 19	+ 1
[利益率]	[6.7%]	[6.2%]	[4.2%]	[3.0%]	[8.3%]	[8.4%]	[6.3%]	[▲ 0.4pt]	[+ 0.0pt]
税引前利益	1,075	1,220	168	185	534	566	1,455	+ 380	+ 235
[利益率]	[5.0%]	[5.2%]	[3.4%]	[3.7%]	[9.5%]	[7.6%]	[6.3%]	[+ 1.2pt]	[+ 1.0pt]
親会社の所有者に帰属する 当期(四半期)利益	880	900	42	178	437	423	1,081	+ 201	+ 181
[利益率]	[4.1%]	[3.8%]	[0.9%]	[3.5%]	[7.7%]	[5.6%]	[4.7%]	[+ 0.5pt]	[+ 0.8pt]
税後ROIC	8.0%	7.4%	-	-	-	-	9.0%	+ 1.0pt	+ 1.6pt
売上加重平均レート(USD/JPY) ※1	150.81	-	143.79	146.37	152.22	153.21	149.08	▲ 1.73	-
損益影響外貨量(億USD) ※2	19.4	20.9	5.2	6.2	5.8	6.4	22.0	+ 2.6	+ 1.1

※1 PW1100G-JMエンジンの通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、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建売上を含む。但し、各四半期にはPW1100G-JMエンジンの通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

山本：副社長の山本です。では決算説明を始めます。5 ページをお願いします。

改めまして、当社 2025 年度決算はご覧のとおり、前期比で増収・増益となり、受注・売上・利益のそれぞれで過去最高を更新。期末の円安進行も手伝って、2月予想比では、税引前利益については 235 億円増の 1,455 億円、純利益は 181 億円増の 1,081 億円と大きく上振れることとなりました。なお、売上加重平均レートは、前期比較では約 1.7 円の円高、損益影響外貨量は約 22 億ドルでした。

1 2025年度決算実績 – 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			事業利益		
	'24年度	'25年度	増減	'24年度	'25年度	増減	'24年度	'25年度	増減
航空宇宙システム	8,828	8,109	▲ 719	5,678	6,136	+ 458	558	624	+ 66
車両	2,515	3,191	+ 675	2,223	2,362	+ 138	84	86	+ 2
エネルギーソリューション&マリン	5,420	5,529	+ 108	3,981	4,335	+ 354	442	550	+ 107
精密機械・ロボット	2,492	2,785	+ 292	2,415	2,591	+ 176	70	143	+ 73
パワースポーツ&エンジン	6,116	6,817	+ 701	6,093	6,828	+ 734	478	227	▲ 251
その他	933	959	+ 25	901	858	▲ 43	52	70	+ 18
調整額※	-	-	-	-	-	-	▲ 256	▲ 253	+ 3
合計	26,307	27,391	+ 1,084	21,293	23,112	+ 1,819	1,431	1,451	+ 19

※「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、増収・増益となりました。一方で②のとおり、パワースポーツ&エンジンでは、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、減益となりました。

1 2025年度決算実績 – 損益計算書

(単位：億円)

	'24年度	百分率	'25年度	百分率	増減
売上収益	21,293	100.0	23,112	100.0	+ 1,819
売上原価	16,977	79.7	18,563	80.3	+ 1,585
売上総利益	4,315	20.3	4,549	19.7	+ 233
販売費および一般管理費	3,069	14.4	3,287	14.2	+ 217
うち 給料および手当	814		896		+ 82
研究開発費	489		568		+ 78
その他	1,765		1,822		+ 56
持分法による投資利益	231		241		+ 9
その他の収益および費用(▲は損)	▲ 46		▲ 51		▲ 5
うち 固定資産売却益	6		7		+ 1
その他	▲ 52		▲ 59		▲ 7
事業利益	1,431	6.7	1,451	6.3	+ 19

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

7ページ、損益計算書です。詳細は図表をご覧ください。①のとおり、販管費は売上成長に伴い増加するも、固定費の抑制により販管費率は低下しております。

1 2025年度決算実績 – 損益計算書

(単位：億円)

	'24年度	百分率	'25年度	百分率	増減
金融収益および費用(▲は損)	▲ 356		4		+ 360
うち 金融収支(受取配当金含む)	▲ 120		▲ 117		+ 2
為替差損益	▲ 160		② 189		+ 350
その他	▲ 74		▲ 67		+ 6
税引前当期利益	1,075	5.1	1,455	6.3	+ 380
法人所得税費用	171		306		+ 134
非支配持分に帰属する当期利益	23		67		③ + 44
親会社の所有者に帰属する当期利益	880	4.1	1,081	4.7	+ 201

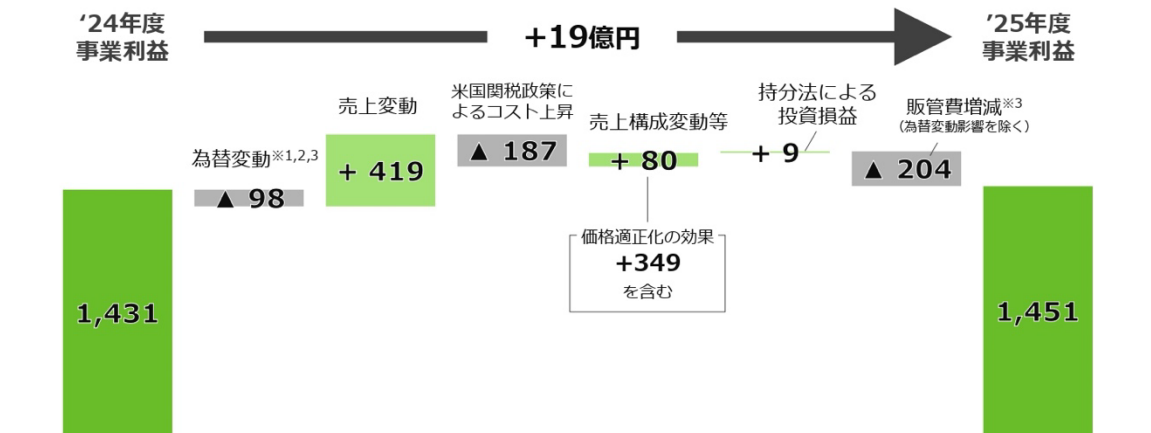
要因説明

- ② USD/JPYのレート差
 '24年度期末日レート
 149.53円
 '25年度期末日レート
 159.93円
 '25年度
 売上加重平均レート
 149.08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 ページをご覧ください。②のとおり期末に円安が進行したことから、外貨建債権の換算評価益が発生し、189 億円の為替差益が計上されております。その結果、親会社の所有者に帰属する当期利益は、前期から 201 億円増益の 1,081 億円となりました。

1 2025年度決算実績 – 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（▲24億円）を含む
 ※3 「販管費増減」は損益計算書表示上の増減値から為替変動による影響を控除した増減値を示しています。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。次に、事業利益の増減要因について説明します。

売上変動では、パワースポーツ&エンジンが販売台数増により大きく寄与しました。一方で、売上構成変動等では、エネルギーソリューション&マリンの採算性向上が顕著も、パワースポーツ&エンジンで大きく悪化することとなりました。その結果、事業利益は前期から19億円増益の1,451億円となりました。なお、米国関税政策によるコストアップとして、パワースポーツ&エンジンを中心に、187億円の減益影響がありました。

1 2025年度決算実績 – 事業損益増減要因

(単位：億円)

	'24年度 事業利益	増減要因						増減計	'25年度 事業利益
		為替変動※1	売上変動※1	米国関税政策によるコスト上昇	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	558	※2 ▲ 48	102	▲ 3	64		▲ 49	66	624
車両	84	▲ 1	19		▲ 1	0	▲ 15	2	86
I補機・リレー・コン&マリ	442	11	76		98	7	▲ 85	107	550
精密機械・ロボット	70	0	36	▲ 11	48	23	▲ 23	73	143
パワー・ステアリング&エンジン	478	▲ 58	195	▲ 173	▲ 171	▲ 17	▲ 27	▲ 251	227
その他	52	0	▲ 9		43	▲ 4	▲ 12	18	70
調整額	▲ 256				▲ 2	▲ 0	5	3	▲ 253
合計	1,431	▲ 98	419	▲ 187	80	9	▲ 204	19	1,451

※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（▲24億円）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。

1 2025年度決算実績 – 財政状態計算書

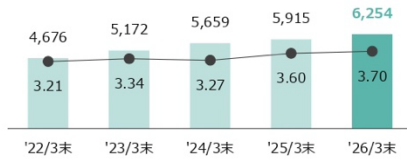
(単位：億円)

	'24年度末	百分率	'25年度末	百分率	増減
現金および現金同等物	1,327		1,154		▲ 173
売掛債権 (契約資産を含む)	8,888		10,363		① + 1,475
棚卸資産	7,754		8,221		② + 467
その他	2,268		2,820		+ 552
流動資産 計	20,239	67.1	22,560	67.9	+ 2,321
有形・無形固定資産	5,915		6,254		+ 339
使用権資産	586		679		+ 92
繰延税金資産	1,287		1,194		▲ 93
その他	2,140		2,557		③ + 416
非流動資産 計	9,930	32.9	10,685	32.1	+ 755
資産合計	30,169	100.0	33,246	100.0	+ 3,076

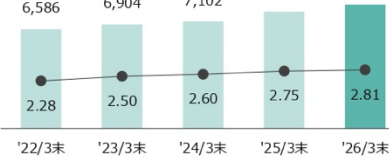
要因説明

- ① PS&Eや航空宇宙システム等で増加
- ② 航空宇宙システムやPS&E等で増加
- ③ 船舶海洋事業やPS&Eにおける持分法に係る投資有価証券の増加 (船舶中国合併会社での業績伸長、PS&E米国ユーザー向けファイナンス合併会社の設立) 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)

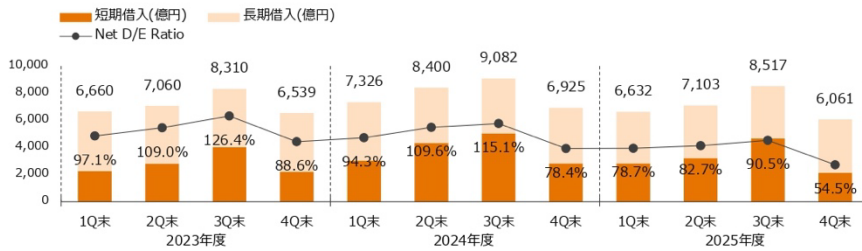


では 11 ページ、財政状態計算書です。25 年度の資産の変動要因については、資料をご参照ください。

1 2025年度決算実績 – 財政状態計算書

(単位：億円)

	'24年度末	百分率	'25年度末	百分率	増減
買掛債務	5,121		5,492		+ 371
有利子負債	6,925		6,061		▲ 863
契約負債 (前受金)	3,635		3,868		+ 233
返金負債	730		833		+ 102
退職給付に係る負債	671		506		▲ 164
その他	5,835		6,998		+ 1,163
負債計	22,918	76.0	23,761	71.5	+ 842
親会社の所有者に帰属する持分	7,029		8,781		+ 1,752
非支配持分	221		703		+ 482
資本計	7,250	24.0	9,484	28.5	+ 2,234
負債および資本合計	30,169	100.0	33,246	100.0	+ 3,076



要因説明

- ④ 債権流動化等により減少
- ⑤ 航空宇宙事業における債権流動化に伴う債務の増加等
- ⑥ PS&Eの事業会社であるカワサキモーターズ㈱の株式20%を伊藤忠商事㈱に譲渡したこと等

補足情報

Cash Conversion Cycle
の推移 (単位：日)

	CCC
'21年度末	133
'22年度末	150
'23年度末	159
'24年度末	159
'25年度末	172

航空宇宙システムやPS&Eにおいて売上債権回転日数の長期化等により悪化

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。

④で示すとおり債権流動化に加え、⑥で示すとおり、カワサキモーターズの株式20%を伊藤忠商事に譲渡した対価800億円の一部を返済に充当したことから、ネットD/Eレシオは54.5%と、目安としている70%台から大幅な改善を実現いたしました。

1 2025年度決算実績 - キャッシュ・フロー計算書

(単位：億円)

	'24年度	'25年度	増減
税引前利益	1,075	1,455	+ 380
減価償却費	934	1,038	+ 103
運転資本構成項目の増減額	▲ 1,052	▲ 1,322	▲ 269
うち 売上債権 ^{※1} の増減額(▲は増加)	▲ 1,272	▲ 1,262	+ 9
棚卸資産の増減額(▲は増加)	▲ 692	▲ 238	+ 453
仕入債務の増減額(▲は減少)	597	317	▲ 279
前渡金の増減額(▲は増加)	▲ 673	▲ 332	+ 341
契約負債 ^{※2} の増減額(▲は減少)	988	193	▲ 795
その他	532	229	▲ 302
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,489	1,400	▲ 88
有形・無形固定資産の取得による支出	▲ 1,136	▲ 1,177	▲ 41
有形・無形固定資産の売却による収入	77	26	▲ 50
その他	▲ 53	▲ 129	▲ 76
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 1,112	▲ 1,280	▲ 168
フリー・キャッシュ・フロー	377	120	▲ 257
借入金および社債の純増減額(▲は減少)	463	▲ 1,093	▲ 1,557
配当金の支払額(非支配株主への支払を除く)	▲ 167	▲ 259	▲ 91
債権流動化による収入および返済による支出	148	488	+ 340
その他	▲ 347	▲ 532	+ 879
財務活動によるキャッシュ・フロー	96	▲ 332	▲ 428

※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：
航空宇宙事業やPS&Eで売上債権や棚卸資産の増加はあったものの、高水準の利益獲得に加え、航空宇宙システムでの契約負債（前受金）や仕入債務の増加等があり、営業CFは大きく資金流入

'25年度：
PS&Eや航空宇宙システムで売上債権や棚卸資産の増加はあったものの、高水準の利益獲得効果が大きく、営業CFは大きく資金流入

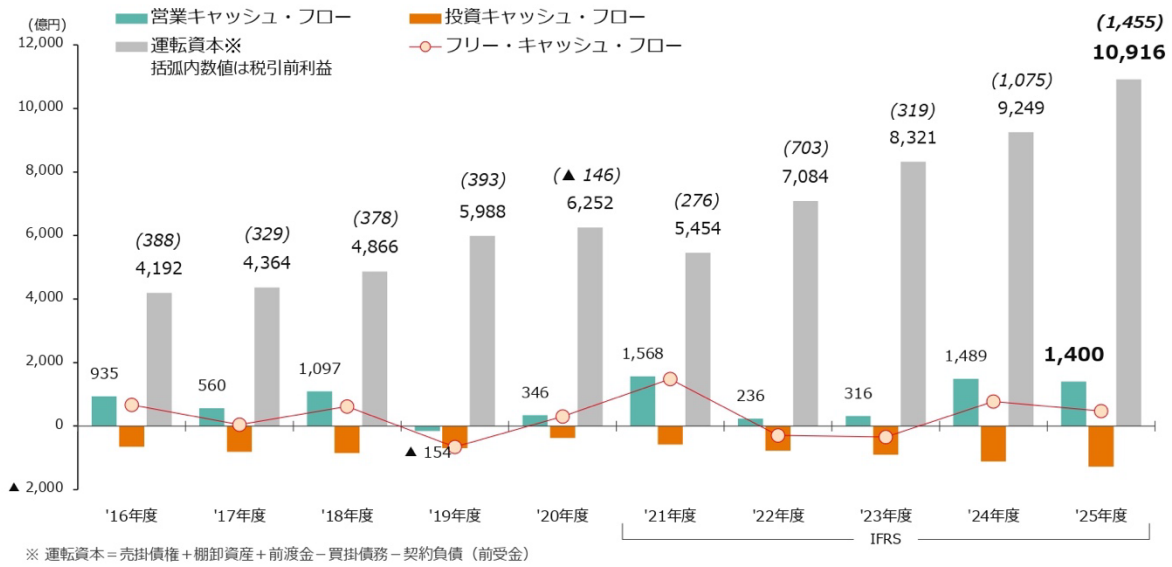
② P.12要因説明④参照

③ 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。パワースポーツ&エンジンや航空宇宙システムで、売上債権や棚卸資産の増加はあったものの、高水準の利益獲得効果が大きく、フリー・キャッシュ・フローは120億円のプラスと、2年連続黒字で着地しております。

1 2025年度決算実績 - キャッシュ・フロー計算書

- ✓ 25年度のフリーCFは2年連続の黒字を達成
- ✓ 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



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揭示していますので、ご参考としてください。

2 2026年度業績予想 – サマリー

- ✓ 為替前提は1ドル150円、事業利益・純利益ともに過去最高益の更新を計画
- ✓ 2030年度までの事業利益率10%超達成に向け、順調な進捗

(単位：億円)

	'25年度 実績	'26年度 予想	増減
受注高	27,391	25,400	▲ 1,991
売上収益	23,112	25,600	+ 2,488
事業利益	1,451	1,700	+ 249
[利益率]	[6.3%]	[6.6%]	[+ 0.3pt]
税引前当期利益	1,455	1,470	+ 15
[利益率]	[6.3%]	[5.7%]	[▲ 0.5pt]
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,081	1,100	+ 19
[利益率]	[4.7%]	[4.3%]	[▲ 0.3pt]
税後ROIC	9.0%	8.6%	▲ 0.4pt
売上加重平均レート(USD/JPY)	149.08	150.00	+ 0.92
損益影響外貨量(億USD)*	22.0	25.9	+ 3.9

* 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（損失引当済みの案件の外貨建売上を含む、当該数値のセグメント別内訳はP.53を参照）

外部環境の織り込みについて

1 中東情勢の影響

- ✓ 6月末までに原油等の流通が正常化する前提
- ✓ 既に顕在化している材料調達難による生産遅延や調達価格・燃料価格高騰の影響を織り込み（PS&Eや車両を中心に、事業利益で▲80億円を織り込み）

2 米国関税政策の影響

- ✓ '26年5月12日時点で適用済み及び適用が見込まれる制度・税率で織り込み
- ✓ 通商拡張法第232条に基づく鉄・アルミ関税の改定影響は前期比では軽微も、その他の制度変更による増加が見込まれる
- ✓ IEEPA関税の還付については未織り込み

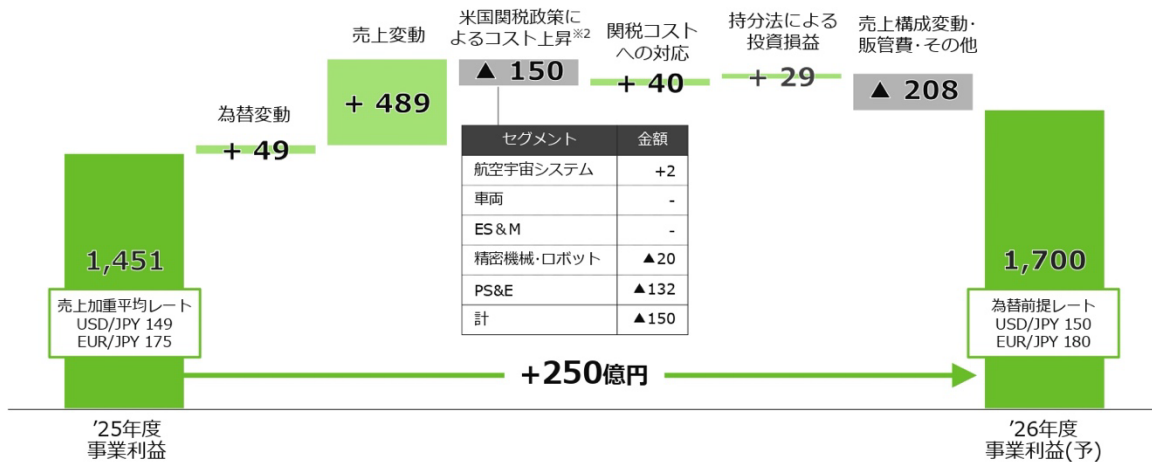
それでは 16 ページに移ります。2026 年度の業績見通しです。

為替前提は 1 ドル 150 円で、事業利益は過去最高益となった昨年度を大きく上回る 1,700 億円、当期利益についても 1,100 億円と増益を計画しております。2027 年度の事業利益率目標である 8%、2030 年度の全事業部門事業利益率 10%超達成に向け、順調な進捗と捉えております。

なお、外部環境リスクについては資料記載のとおり、中東情勢に関しては 6 月末までに原油等の流通の再開および経済活動の安定化を前提とし、事業利益ベースで約 80 億円の影響を織り込んでおります。米国関税政策の影響については、足元の制度に基づいた試算で織り込んでおりますが、IEEPA 関税の還付については織り込んでいません。

2 2026年度業績予想 – 事業損益増減要因※1

✓ 米国関税政策によるコスト上昇に伴う採算性の低下を、主として増収効果や価格適正化でカバーし、前期比で大幅な増益を達成する計画



※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 集計対象となる米国輸入関税は、5月12日時点で適用済み及び適用が見込まれる制度・税率に基づいて試算しています。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、26 年度事業利益の増減要因についてです。米国関税政策によるコスト上昇に伴う採算性の低下を、主として増収効果や価格適正化でカバーし、前期比で大幅な増益を達成する計画です。

2 2026年度業績予想 – セグメント別

- ✓ 航空宇宙システム、ES&M、精密機械・ロボット、PS&Eでは主に増収により増益 ①
- ✓ 「調整額」では新規事業投資費用が増加し減益（詳細はP.53参照） ②

(単位：億円)

	受注高			売上収益			事業利益		
	'25年度	'26年度	増減	'25年度	'26年度	増減	'25年度	'26年度	増減
航空宇宙システム	8,109	6,000	▲ 2,109	6,136	7,200	+ 1,064	624	720	+ 96
車両	3,191	1,300	▲ 1,891	2,362	2,300	▲ 62	86	100	+ 14
エネルギーソリューション&マリン	5,529	6,500	+ 971	4,335	4,700	+ 365	550	690	+ 140
精密機械・ロボット	2,785	3,300	+ 515	2,591	3,100	+ 509	143	210	+ 67
パワースポーツ&エンジン	6,817	7,300	+ 483	6,828	7,300	+ 472	227	300	+ 73
その他	959	1,000	+ 41	858	1,000	+ 142	70	40	▲ 30
調整額*	-	-	-	-	-	-	▲ 253	▲ 360	▲ 107
合計	27,391	25,400	▲ 1,991	23,112	25,600	+ 2,488	1,451	1,700	+ 249

*「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。航空宇宙システム、エネルギーソリューション&マリン、精密機械・ロボット、パワースポーツ&エンジンでは、主に増収による増益を計画しております。一方で、調整額では、新規事業への積極的な投資により減益となっております。詳細につきましては、53 ページをご参照ください。

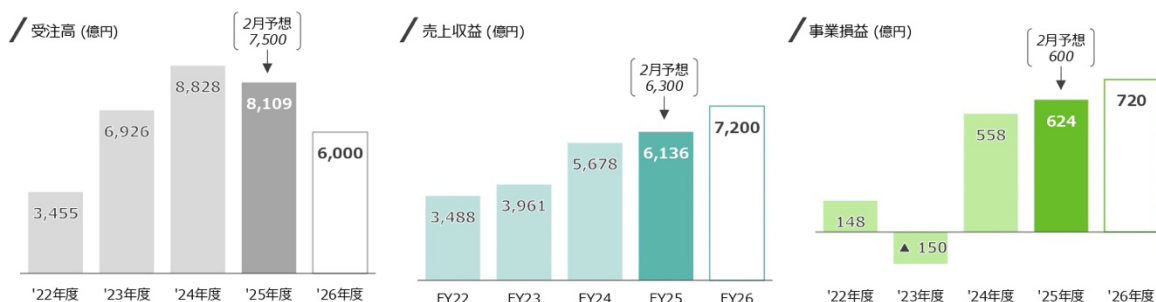
3 セグメント別詳細情報 – 航空宇宙システム

2025年度実績（前期比）

受注高	▲	ボーイング向けや民間機向け航空エンジンが増加したものの、前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
▲719 億円		
売上収益	▲	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収
+458 億円		
事業利益	▲	増収などにより増益
+66 億円		

2026年度予想（前期比）

受注高	▲	ボーイング向けの増加はあるものの、防衛省向けの減少等により減少
▲2,109 億円		
売上収益	▲	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増加
+1,064 億円		
事業利益	▲	増収などにより増益
+96 億円		



21 ページ、航空宇宙システムです。2025 年度の実績についてはスライドのとおり、2 月公表値に対し、売上こそ若干の未達となりましたが、事業利益については主に航空エンジンの採算性改善により、24 億円増の 624 億円で着地しました。

2026 年度の見通しですが、受注こそ防衛省向けの大型受注の谷間となることから一時的に減少するも、売上収益については、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増加。利益についても増収により大幅な増益を計画しております。

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				'26年度	
	実績	2月予想	実績	前期比	2月予想比	予想	前期比
受注高	8,828	7,500	8,109	▲ 719	+ 609	6,000	▲ 2,109
うち 航空宇宙	6,995	5,300	5,708	▲ 1,287	+ 408	4,300	▲ 1,408
航空エンジン	1,833	2,200	2,401	+ 567	+ 201	1,700	▲ 701
売上収益	5,678	6,300	6,136	+ 458	▲ 164	7,200	+ 1,064
うち 航空宇宙	3,999	4,500	4,456	+ 457	▲ 44	5,250	+ 794
航空エンジン	1,678	1,800	1,680	+ 1	▲ 120	1,950	+ 270
事業利益	558	600	624	+ 66	+ 24	720	+ 96
[利益率]	[9.8%]	[9.5%]	[10.2%]	[+ 0.3pt]	[+ 0.6pt]	[10.0%]	[▲ 0.1pt]

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 (▲24億円) 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	増減
767	19	31	+ 12
777	19	21	+ 2
777X	5	7	+ 2
787	58	64	+ 6

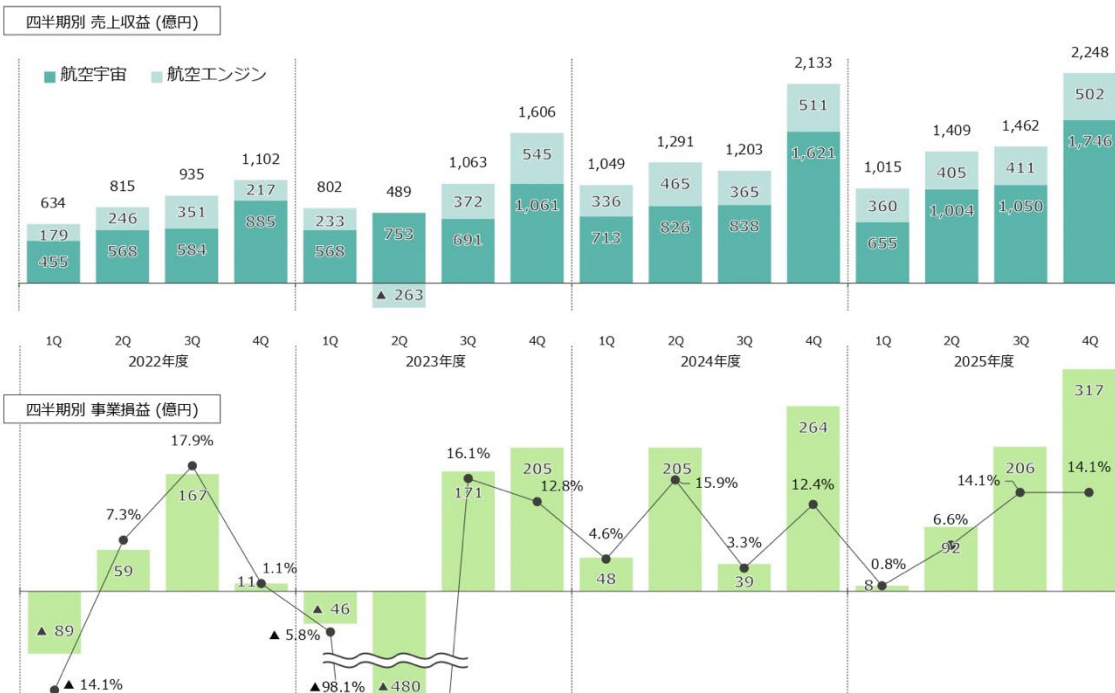
主要航空エンジン分担製造品の売上台数 (単位：台)

	'24年度	'25年度	増減
V2500	20	21	+ 1
PW1100G	681	666	▲ 15

(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・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。

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



P-1固定翼哨戒機
'25年度5機納入
(画像出典:海自ウェブサイト)

✓ 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・強靱性 |
| 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。このページは、セグメントの事業環境・受注動向に関する現状と、見通し達成に向けた重点施策・具体的な取り組みについて記しています。

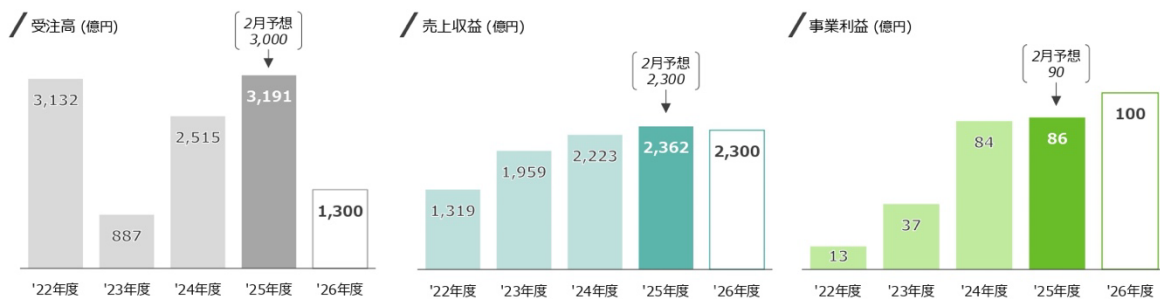
3 セグメント別詳細情報 - 車両

2025年度実績（前期比）

受注高 ▲ +675 億円	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
売上収益 ▲ +138 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 ▲ +2 億円	増収はあったものの、一過性損失（売上収益の減額）の発生※などにより横ばい

2026年度予想（前期比）

受注高 ▼ ▲1,891 億円	国内向けの増加はあるものの、米国向けの減少（前期に受注のあった「R268」契約車両378両）により減少
売上収益 ▼ ▲62 億円	米国向けの増加はあるものの、国内向けの減少により減収
事業利益 ▲ +14 億円	減収や中東情勢の影響はあるものの、前期に発生した一過性損失※の反動などにより増益



※ ワシントン地下鉄7000系車両におけるWMATAとの合意について (https://www.khi.co.jp/pressrelease/news_260206-1.pdf)

25 ページ、車両です。2025 年度実績については、スライドのとおりです。

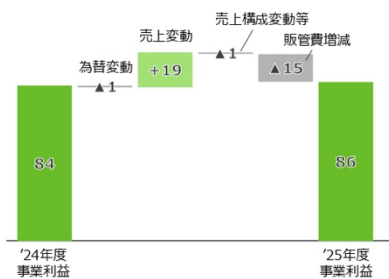
2026 年度の見通しですが、受注高に関しては前年度のニューヨーク地下鉄の大型受注の反動で減少するものの、売上収益についてはほぼ横ばい。利益については昨年度の一過性損失の反動もあり、14 億円増益の 100 億円を計画しております。

3 セグメント別詳細情報 - 車両

(単位：億円)

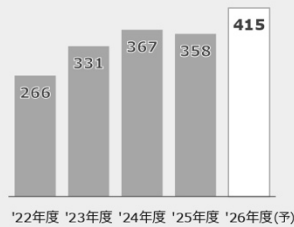
	'24年度 実績	'25年度			'26年度		
		2月予想	実績	前期比	2月予想比	予想	前期比
受注高	2,515	3,000	3,191	+ 675	+ 191	1,300	▲ 1,891
うち 国内・アジア	523	900	913	+ 389	+ 13	1,260	+ 347
北米	1,992	2,100	2,278	+ 286	+ 178	40	▲ 2,238
売上収益	2,223	2,300	2,362	+ 138	+ 62	2,300	▲ 62
うち 国内・アジア	701	780	819	+ 118	+ 39	735	▲ 84
北米	1,521	1,520	1,542	+ 20	+ 22	1,565	+ 23
事業利益	84	90	86	+ 2	▲ 4	100	+ 14
[利益率]	[3.8%]	[3.9%]	[3.7%]	[▲ 0.1pt]	[▲ 0.2pt]	[4.3%]	[+ 0.6pt]

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)

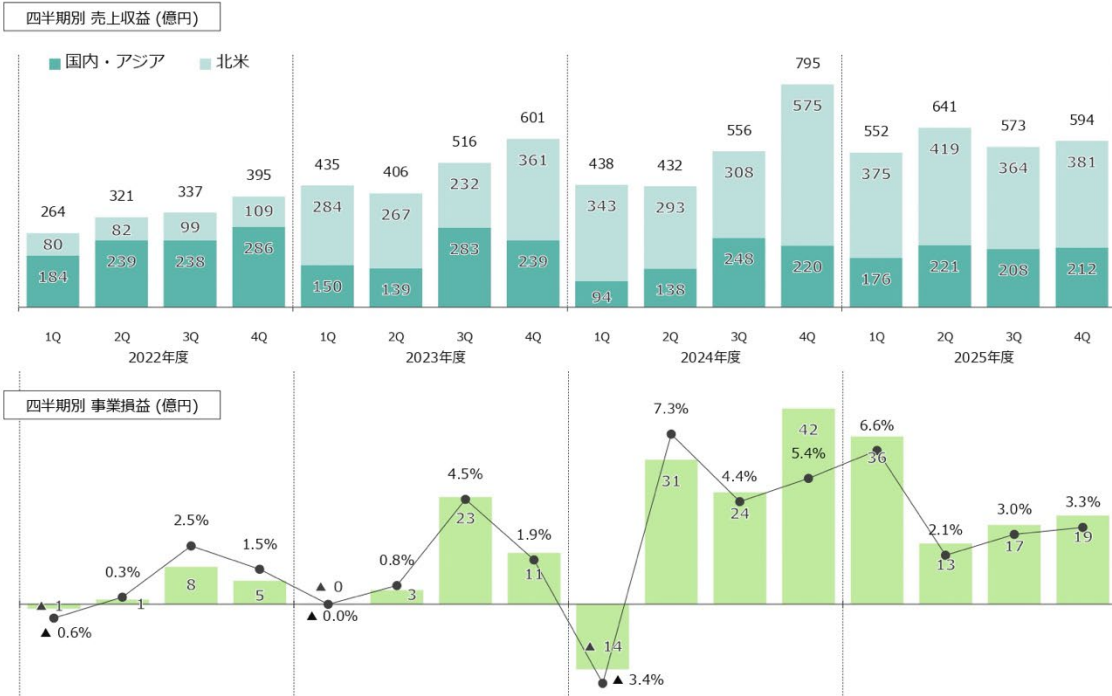


米国ニューヨーク地下鉄向け R211プロジェクトの進捗状況 ('26年3月末)

- Base契約車両全535両を完納
- Option1契約車両640両のうち、**320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、米国ニューヨーク地下鉄向け R211 プロジェクトの進捗状況を示してい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 - 車両



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。

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
 - 旺盛なインバウンド需要により鉄道車両への投資が継続
- 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
- 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

(補足) 中東情勢の影響について

- 📌 溶剤等の調達難により当社の生産工程に影響が発生。代替材の入手やグローバル拠点間での調達連携強化により影響最小化を図るとともに、顧客との納期調整交渉を実施

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
タッカ 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



甘木鉄道向け ARe500形電気式気動車 (Green DEC)

✓ 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。中東情勢の影響について、溶剤等の調達難に伴う生産工程への影響、並びに対策について記載していますので、ご参考としてください。なお、5月に入ってから、材料を確保できております。

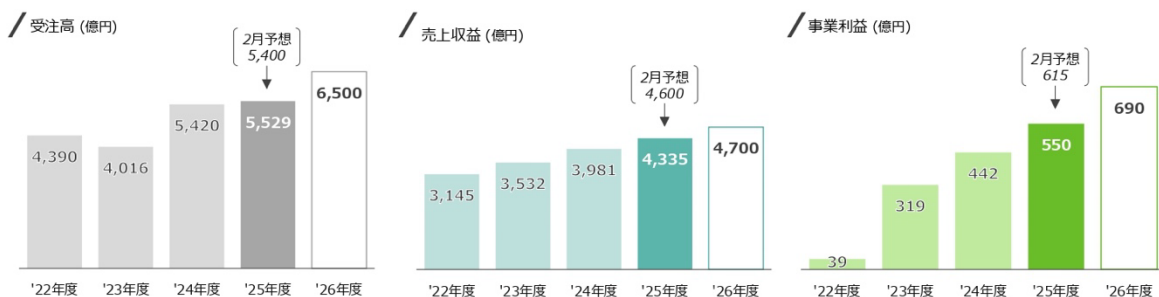
3 セグメント別詳細情報 - エネルギーソリューション&マリン

2025年度実績（前期比）

<p>受注高 </p> <p>+108 億円</p>	<p>前期にLPG/アンモニア運搬船を複数隻受注した反動はあったものの、国内向けごみ処理施設の建替工事や国内向けLNG基地大型増強工事を受注したことなどにより増加</p>
<p>売上収益 </p> <p>+354 億円</p>	<p>船舶海洋事業やプラント事業の増収などにより増収</p>
<p>事業利益 </p> <p>+107 億円</p>	<p>一過性損失（売上収益の減額）の発生※はあったものの、増収や採算性の改善などにより増益</p>

2026年度予想（前期比）

<p>受注高 </p> <p>+971 億円</p>	<p>プラント事業の増加や船舶海洋事業における防衛省向けの増加などにより増加</p>
<p>売上収益 </p> <p>+365 億円</p>	<p>船用推進事業や船舶海洋事業の増収などにより増収</p>
<p>事業利益 </p> <p>+140 億円</p>	<p>増収や採算性の改善、持分法利益の増加などにより増益</p>



※ '25年12月に特別調査委員会より追加調査報告のなされた潜水艦修繕事業における不正事案の影響等 (https://www.khi.co.jp/pressrelease/news_251226-1.pdf)

29 ページ、エネルギーソリューション&マリンです。2025 年度実績については、スライドのとおりです。事業利益に関しては、潜水艦関連の不適切事案に係る影響額を第 4 四半期に計上したことから、2 月公表値に対し未達となりました。

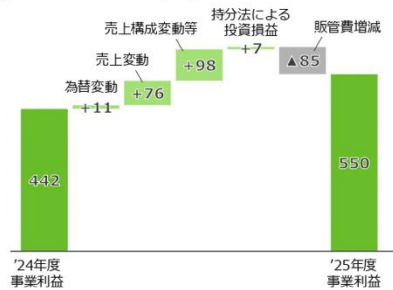
2026 年度見通しについて、受注高に関しては、プラント事業の増加や船舶海洋事業における防衛省向けの増加などにより増加。売上収益については、船用推進事業や船舶海洋事業の増収などにより増収。事業利益についても、先に述べた一過性損失の反動に加えて、増収による増益も加わり、前年比 140 億円増益の 690 億円を見込んでおります。

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)

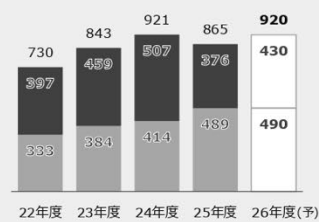
	'24年度	'25年度				'26年度	
	実績	2月予想	実績	前期比	2月予想比	予想	前期比
受注高	5,420	5,400	5,529	+ 108	+ 129	6,500	+ 971
うち 1. 補機・プラント・船用推進	3,544	4,400	4,562	+ 1,017	+ 162	5,300	+ 738
船舶海洋	1,876	1,000	966	▲ 909	▲ 34	1,200	+ 234
売上収益	3,981	4,600	4,335	+ 354	▲ 265	4,700	+ 365
うち 1. 補機・プラント・船用推進	3,068	3,400	3,239	+ 170	▲ 161	3,450	+ 211
船舶海洋	912	1,200	1,096	+ 183	▲ 104	1,250	+ 154
事業利益	442	615	550	+ 107	▲ 65	690	+ 140
[利益率]	[11.1%]	[13.4%]	[12.7%]	[+ 1.5pt]	[▲ 0.6pt]	[14.7%]	[+ 1.9pt]
うち 持分法投資利益	229	260	237	+ 7	▲ 23	275	+ 38

事業損益増減要因 (億円)

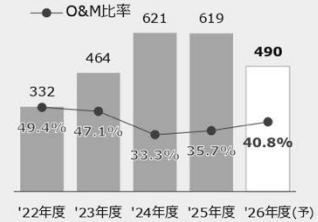


補足情報

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)

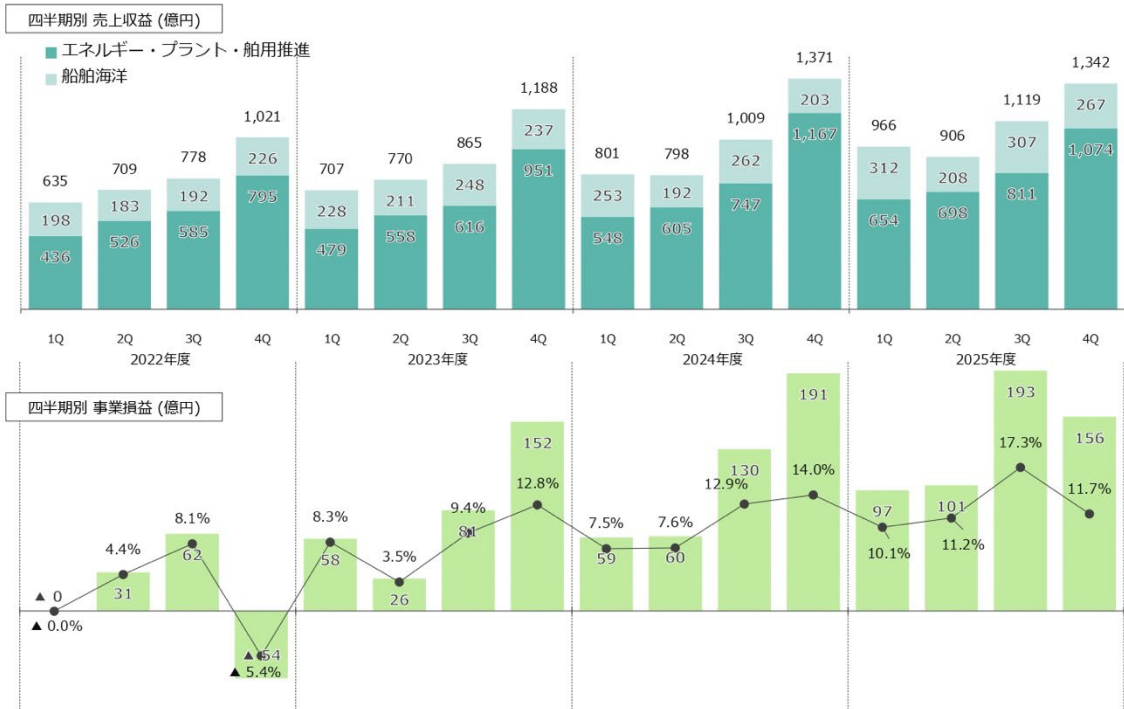


プラント事業における環境分野の売上 (億円)
■ 環境分野売上 ● O&M比率



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なしてください。

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



31 ページです。説明は省略させていただきます。

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"> - 発電設備及びエネルギーインフラ整備の需要が堅調 - 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堅調

● 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"> - 米国関税政策や中東情勢の影響による物流・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

✓ 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
- 1 霧島市(鹿児島県)、会津広域組合(福島県)、県央県南組合(長崎県)で新ごみ処理施設3件を納入、運営業務を開始
 - 2 千葉市からごみ処理施設1件をDBO方式※で受注

- 当社独自の高度燃焼制御技術である改良型自動燃焼制御「Smart-ACC®」搭載の並行流焼却炉を採用し、高効率で安定した発電を実現
 - 施設内の消費電力をまかなうとともに、余剰電力を生み出し、エネルギーの利活用を促進
- ※ DBO方式: Design (設計) Build (建設) Operate (運営)



会津若松地方広域市町村圏整備組合向け新ごみ焼却施設の外観

✓ 脱炭素ソリューションの提供へ向けた取り組み

- 事例
- 水素液化プラント向け遠心式水素圧縮機の実証運転を開始  プロジェクトトピックス P.43

- 超高速回転が可能な、新開発の遠心式圧縮機を用いた高圧縮・省スペース設計を実現
- 新開発の高速回転環境に適した中間冷却技術と高効率インペラによる消費電力削減
- 水素液化プラントや水素パイプラインをはじめとする水素インフラ全般への多用途展開に対応可能



遠心式水素圧縮機の実証設備

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、ごみ処理施設の受注状況について記載しております。

また、脱炭素ソリューション提供へ向けた取り組みとして、当社播磨工場において水素液化プラント向け遠心式水素圧縮機の実証運転の開始について紹介しておりますので、ご参考としていただければと思います。

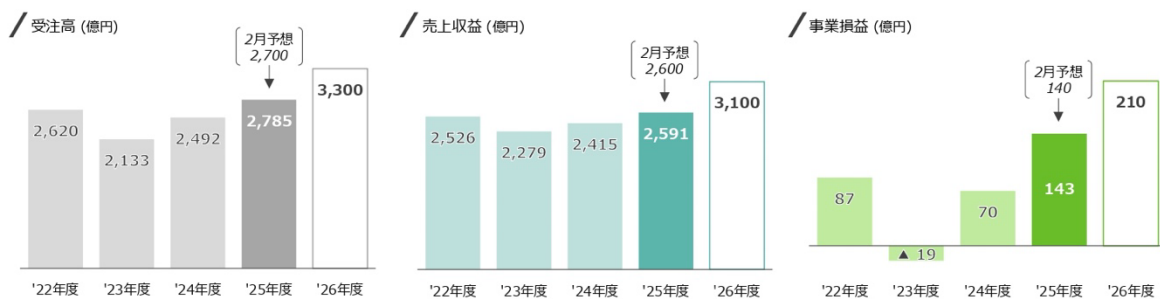
3 セグメント別詳細情報 – 精密機械・ロボット

2025年度実績（前期比）

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
+292 億円		
売上収益	▲	同上
+176 億円		
事業利益	▲	増収や持分法損益の改善などにより増益
+73 億円		

2026年度予想（前期比）

受注高	▲	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加
+515 億円		
売上収益	▲	同上
+509 億円		
事業利益	▲	増収により増益
+67 億円		



33 ページ、精密機械・ロボットです。2025 年度実績についてはスライドのとおり、売上・利益ともにほぼ 2 月公表値どおりに着地しました。

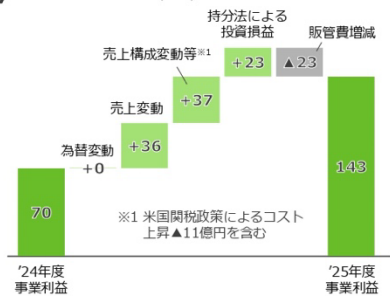
2026 年度見通しについては、受注・売上ともに中国建設機械市場向け油圧機器や半導体製造装置向けロボットの増加などにより増加。利益についても増収に伴い増益を計画しております。

3 セグメント別詳細情報 – 精密機械・ロボット

(単位：億円)

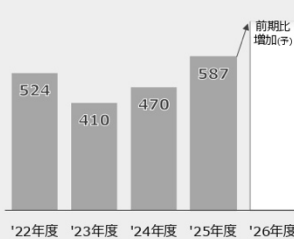
	'24年度 実績	'25年度				'26年度	
		2月予想	実績	前期比	2月予想比	予想	前期比
受注高	2,492	2,700	2,785	+ 292	+ 85	3,300	+ 515
うち 油圧機器	1,475	1,700	1,731	+ 256	+ 31	2,100	+ 369
ロボット	1,017	1,000	1,053	+ 36	+ 53	1,200	+ 147
売上収益	2,415	2,600	2,591	+ 176	▲ 9	3,100	+ 509
うち 油圧機器	1,468	1,650	1,661	+ 193	+ 11	1,950	+ 289
ロボット	946	950	929	▲ 16	▲ 21	1,150	+ 221
事業利益	70	140	143	+ 73	+ 3	210	+ 67
[利益率]	[2.9%]	[5.4%]	[5.6%]	[+ 2.6pt]	[+ 0.2pt]	[6.8%]	[+ 1.2pt]
うち 持分法投資利益	▲ 15	0	7	+ 23	+ 7	5	▲ 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)



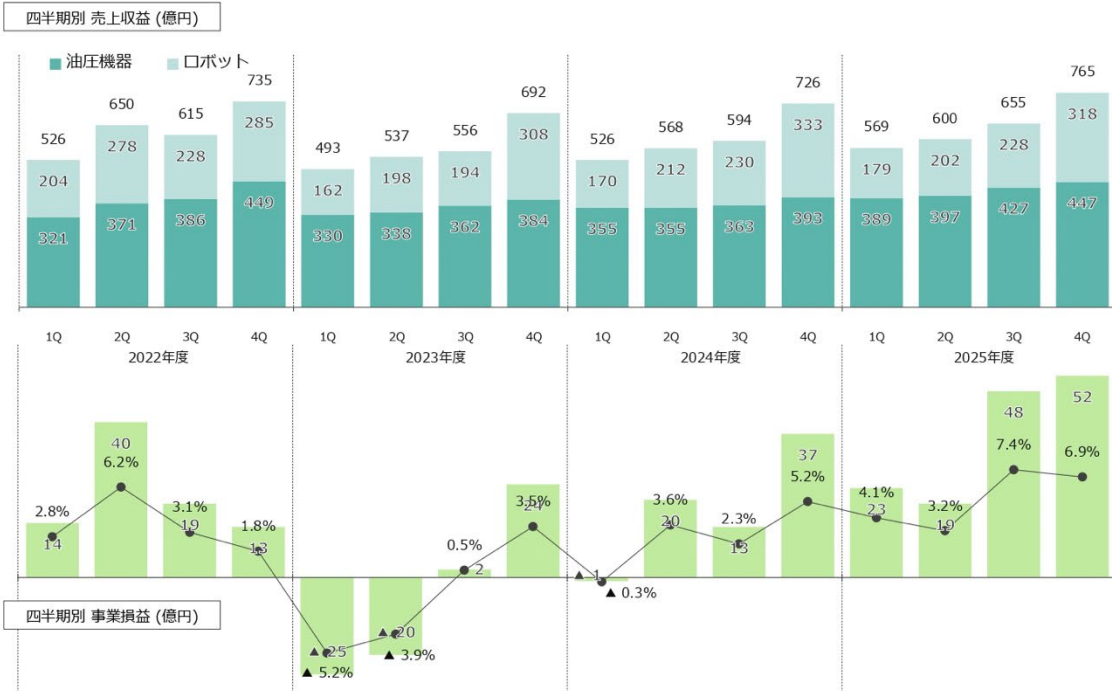
ロボット分野別売上*2 (単位：億円)

	'24年度			'25年度			'26年度(予)		
	実績	増減		実績	増減		予想	増減	
車体組立・塗装	418	(+ 29)		368	(▲ 50)		460	(+ 92)	
半導体	348	(+ 74)		379	(+ 30)		460	(+ 81)	
一般産機・その他	274	(▲ 11)		278	(+ 3)		350	(+ 72)	
合計	1,041	(+ 92)		1,025	(▲ 15)		1,270	(+ 245)	

※2 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いますので、ご参考にしてください。

3 セグメント別詳細情報 – 精密機械・ロボット



35 ページです。説明を省略させていただきます。

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

中国建機向け	中長期的な建設機械市場の動向
<ul style="list-style-type: none"> - 鉱山用大型機向けやアフリカ、東南アジア地域への輸出機向け需要が堅調 	<ul style="list-style-type: none"> - 燃料高騰による燃費改善要請や環境規制を背景とした電動化・効率化と、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
中国以外の地域の市場	
<ul style="list-style-type: none"> - 米国：パイプライン工事やAIデータセンター関連投資等が市場を牽引 - インド：政府がインフラ予算の大幅拡大を表明、需要増加傾向 	

● 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分野の急成長および汎用メモリの需要増により増加傾向 	<ul style="list-style-type: none"> - 地政学リスクの高まりにより不透明な状況が継続する一方、人件費上昇や労働力不足を背景としてスマートファクトリー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

新製品開発/市場開拓	グローバル生産体制の見直し
<ul style="list-style-type: none"> - 建機向け電動化・自動化、遠隔操作製品開発 - 油圧機器およびロボット技術応用によるタフロボット技術開発 - 水素圧縮機、燃料電池システム等の開発、防衛関連製品の拡充 	<ul style="list-style-type: none"> - 艾崎精密機械（蘇州）有限公司での生産拡大によるコスト競争力の強化
Topics ボッシュ・レックスロス社との協業覚書締結 <small>← プロジェクトピックス P.44</small>	サービス事業の強化
	<ul style="list-style-type: none"> - 海外販売ネットワークの構築・拡大によるサービス事業の強化


✓ 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	成長分野への投資加速
<ul style="list-style-type: none"> - 半導体市場の本格的な成長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"> - 日中開発生産体制によるコスト競争力の強化 - 成長分野へのリソースシフトの加速 - ソーシャルロボット事業の具体化（医療・介護）
医療向け事業の強化	
<ul style="list-style-type: none"> - 手術支援ロボット hinotori™ の欧州展開（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（FORRO・mapxusとの連携） 	Topics 「CF022N」販売開始 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 中国向け戦略製品として中国で開発・製造・品質保証 ✓ 2026年1月より中国限定で販売開始 

36 ページです。事業環境に関して。先にご説明したとおり、油圧機器・ロボットともに着実な回復が期待できると考えておりますので、ご参考としてください。


3 セグメント別詳細情報 - パワースポーツ&エンジン


2025年度実績（前期比）

売上収益  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
+734 億円

事業利益  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
▲251 億円

2026年度予想（前期比）

売上収益  北米向け四輪車や欧州向け二輪車、新興国向け二輪車の増加などにより増収
+472 億円

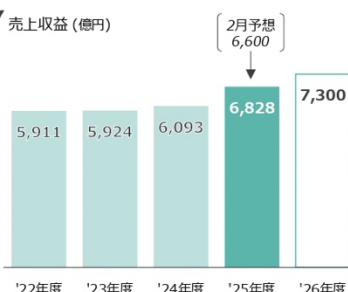
事業利益  中東情勢の影響はあるものの、増収により増益
+73 億円

補足
米国関税政策の業績影響は、'26年5月12日時点で適用済み及び適用が見込まれる制度・税率で織り込み（但しIEEPA関税の還付については未織り込み）

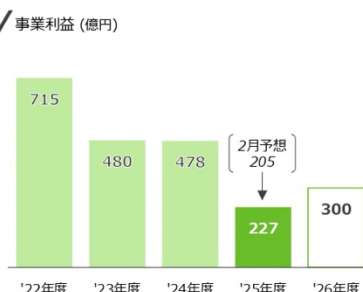
受注高（億円）

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）



37 ページ、パワースポーツ&エンジンです。2025 年度実績については、2 月公表に比べて売上・利益ともに上振れで着地しました。

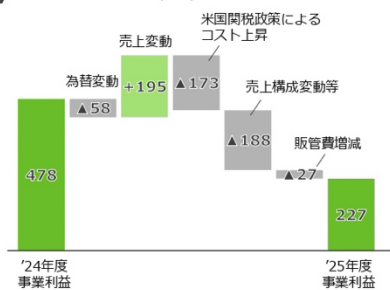
2026 年度見通しについては、中東情勢の影響や、前期に比べ米国関税を 173 億円多く負担する一方で、北米・欧州ともに二輪車の販売が好調。シェアも拡大傾向にあること等から、増収増益を見込んでおります。

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 実績	'25年度				'26年度	
		2月予想	実績	前期比	2月予想比	予想	前期比
売上収益	6,093	6,600	6,828	+ 734	+ 228	7,300	+ 472
うち 先進国二輪車	2,453	2,500	2,619	+ 165	+ 119	2,750	+ 131
新興国二輪車	992	1,050	1,026	+ 33	▲ 24	1,100	+ 74
四輪車・PWC	1,690	2,100	2,114	+ 424	+ 14	2,400	+ 286
汎用エンジン	955	950	1,067	+ 111	+ 117	1,050	▲ 17
事業利益	478	205	227	▲ 251	+ 22	300	+ 73
[利益率]	[7.9%]	[3.1%]	[3.3%]	[▲ 4.5pt]	[+ 0.1pt]	[4.1%]	[+ 0.7pt]

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	'25年度	増減	'26年度(予)
先進国二輪車	日本	26	33	+ 7	
	北米	116	106	▲ 10	
	欧州	81	88	+ 6	
	その他*	10	10	+ 0	
小計		234	239	+ 4	240
新興国二輪車	フィリピン	186	211	+ 24	
	インドネシア	19	17	▲ 1	
	中南米	11	16	+ 4	
	その他*	29	25	▲ 3	
小計		246	270	+ 23	280
四輪車・PWC	北米ほか	70	83	+ 13	95

(※) 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

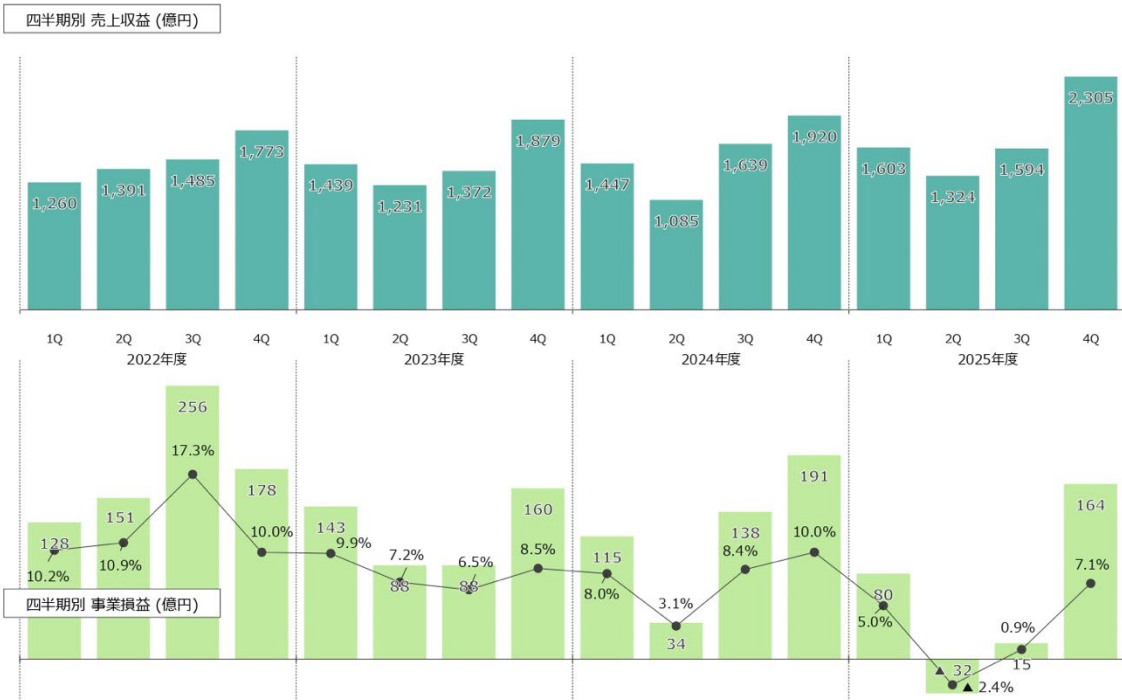
豪州：

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、二輪車の地域別販売台数、四輪車・PWC の販売台数を記しておりますので、ご参考としてください。

3 セグメント別詳細情報 - パワースポーツ&エンジン



39 ページです。説明は省略させていただきます。

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需要の反動減は底を打ち、緩やかに回復。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

(補足) 中東情勢の影響について

- ✦ 溶剤等の調達難による生産リスクが高まっているものの、グローバル拠点間での調達連携強化により影響の最小化を図る
- ✦ 新興国中心に燃料代高騰による需要冷え込みの可能性

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**
 - カワサキブランドに根差した魅力あるモデルの投入
 - 在庫水準を踏まえた機動的な生産・販売計画の策定および推進
- ✓ **四輪ビジネスの強化**
 - 北米市場に即したマーケットイン型の商品力向上と収益性改善の両立
 - 北米2工場（アメリカ/メキシコ）の効率的かつ柔軟な活用による外部環境変化への迅速な対応
- ✓ **脱炭素社会の実現**
 - 川崎重工の総合技術力を生かし、電動化や水素エンジンなど多様な選択肢でカーボンニュートラルに貢献
- ✓ **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弁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 '26年3月現在、44州において事業開始
 - 計画 早期の全米展開を進め、ファイナンス利用率向上と優良資産の積み上げを目指す
 - 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



国内導入予定の新モデル
「KLE500 SE」

40 ページです。事業環境や受注動向等について、記しております。なお、今回新たに中東情勢の影響についても記載しておりますので、ご参考としてください。

4 株主還元

配当政策

— '25年度配当および'26年度配当見通し —

長期的な株主価値向上と、より安定的かつ
継続的な株主還元を両立するため

株主資本配当率^{※1}

DOE 4% を目安として配当

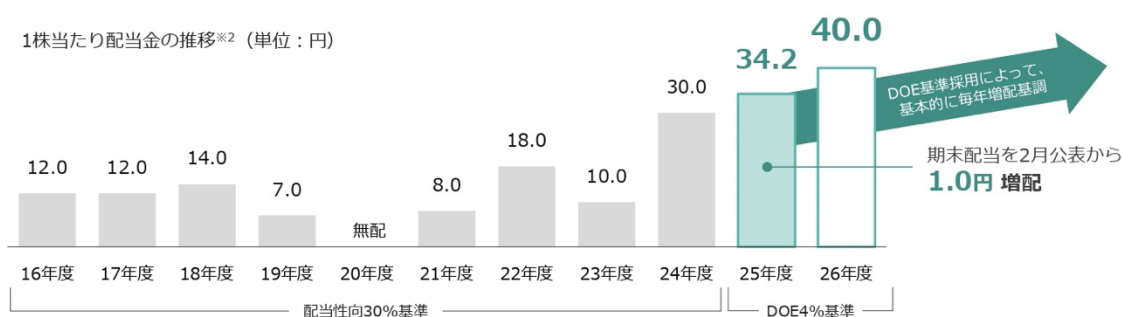
※1 DOE = 年間配当総額 ÷ (親会社所有者帰属持分* - その他の資本構成要素*)
*期首期末平均値を用いる

1株当たり配当金^{※2} (単位: 円)

	'25年度	'26年度(予)	前期比
中間	15.0	20.0	+5.0
期末	19.2	20.0	+0.8
年間	34.2	40.0	+5.8

※2 '26年4月1日付 株式分割後(5分割)の株式数を基準として換算

1株当たり配当金の推移^{※2} (単位: 円)



42 ページに移ります。株主還元について、2月に公表したとおり、今回から DOE4%を基準に配当を実施いたします。2025年度の期末配当は、増益に伴い2月公表より1株当たり1円増の19.2円。これにより、年間配当は34.2円となります。また、2026年度は年間で40円と増配を計画しております。

4 プロジェクトトピックス

高まる水素への期待とGTG技術

— エネルギー安全保障とカーボンニュートラル加速の観点から —

- 中東情勢の悪化に伴い、世界的に**エネルギー安全保障上のリスクが顕在化**（特に日本では原油輸入の90%以上を中東に依存）
- 今後、水素は代替エネルギーおよび多様な製品へ転換可能な基盤資源として、期待が一層高まる見込み
- 加えて当社Gas to Gasoline技術を活かした、石油化学材料（ナフサ等）の供給について支援検討を開始
- 水素と合成するCO₂を植物性由来とする、或いはDACなどからのCO₂とすることでカーボンニュートラルガソリンも製造可能

Gas to Gasoline (GTG) プラント

天然ガスを原料とし、高品質のガソリンを製造するプラント

世界最大規模の自己熱による合成ガス製造設備、メタノール合成設備（メタノール換算170万t/年）、ガソリン合成設備（60万t/年）および各種付帯設備で構成される世界で唯一の商業GTGプラント

▼トルクメニスタンGTGプラント（2019年完成、順調に稼働中）



直近の水素ニュース

'26年1月 水素液化プラント向け遠心式水素圧縮機の実証運転を開始（於 播磨工場）



本実証は、NEDO^{※1}が推進する「グリーンイノベーション（GI）基金事業」に採択された「水素液化機向け大型高効率機器の開発」として実施するもので、水素液化プラント向けとしては、世界初の試み。

大容量の冷却用水素ガスを限られたスペースで高圧縮する次世代技術により、水素液化プロセスの飛躍的な効率化が期待される

'26年3月 大型商船向け水素燃料エンジンの水素燃料運転を開始



NEDO GI基金事業「船用水素エンジンおよびMHFS^{※2}の開発」プロジェクトにおいて、フルスケールエンジン初号機での全商水素燃料混焼運転を開始し、GHG削減と安定運転を確認（100%負荷で水素混焼率95%以上に到達）

※1 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構

※2 Marine Hydrogen Fuel System（船用水素燃料タンクおよび燃料供給システム）

43 ページです。今回、プロジェクトトピックスとして2点ご報告させていただきます。最初に、エネルギー安全保障とカーボンニュートラル加速の観点から、水素と当社が有する Gas to Gasoline 技術についてご紹介します。

中東情勢の悪化に伴い、世界的にエネルギー安全保障上のリスクが高まる中で、水素は化石燃料の代替エネルギーとして、そして多様な製品への転換可能な基盤資源として、一層期待が高まると見込まれています。

例えば当社が2019年にトルクメニスタン向けに納入した、天然ガスを原料とし高品質のガソリンを製造するGTGプラントでは、そのプロセスにおいて水素とCO₂を合成します。また、水素と合成するCO₂を植物性由来とする、あるいはDACなどからのCO₂とすることで、カーボンニュートラルガソリンの製造も可能です。

足元、国内ではナフサ等の石油関連材料の不足が懸念されていますが、当社のGTG技術を応用すればこれらの生成も可能であり、当社にとって多くのビジネスチャンスがあると考えています。

4 プロジェクトピックアップ

ボッシュ・レックスロス社と協業覚書を締結

ー 建設機械市場にインテリジェントマシン※の概念を生み出すー

- '26年3月 独 ボッシュ・レックスロス社 (以下、BR社) と次世代建設機械のソリューションに関する協業覚書 (MOU) を締結
- 当社の強みであるすり合わせ技術および高品質な油圧機器とBR社の有するシステム専門知識や圧倒的なデジタルリソースを組み合わせることで、次世代スタンダード技術の確立と競争力の強化を目指す

rexroth
A Bosch Company

ボッシュ・レックスロスAG

ドイツに本社を置くボッシュ・グループの中核企業として、油圧機器・油圧システムやFA分野を中心に、建設機械・産業機械向けの先進技術を提供。高い技術力と80ヵ国以上に広がるグローバルネットワークを有する

協力関係を構築していくテーマ

- ✓ 自動運転技術や作業現場の安全確認機能の強化等による建設機械の運用効率と作業現場の安全性向上
- ✓ 当社が保有する車載水素機器、水素ガス圧縮機および油圧機器の技術とBR社が保有する液水ステーション関連技術の協力推進



当社プレスリリース
https://www.khi.co.jp/pressrelease/detail/20260303_2.html

※ 建設機械業界の大きな課題である、作業現場の安全性向上や自律運転、シームレスなデータ交換、持続可能なエネルギー源への移行などに対応するソリューション



左：ボッシュ・レックスロスAG 執行役員
最高技術責任者 ステフェン・ハーグ博士
右：当社精密機械・ロボットカンパニープレジデント、
水素戦略・社長直轄プロジェクト担当 松田義基

44 ページに移ります。本ページでは、世界的な油圧機器大手であるボッシュ・レックスロス社との、次世代建設機械ソリューションに関する協業についてご紹介します。

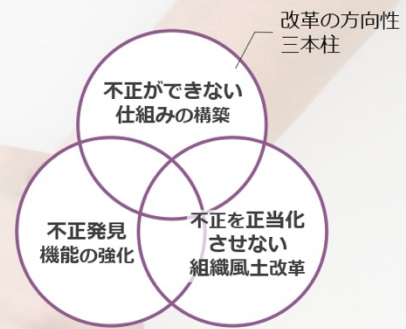
当社の強みであるすり合わせ技術および高品質な油圧機器と、同社が有するシステム専門知識および先進的なデジタルリソースを融合することで、次世代スタンダード技術の確立と競争力の強化を目指してまいります。

4 ESGトピックス

不適切事案を踏まえた再発防止の取組み

— 信頼回復に向けた改革の進捗 —

- 2024年に発覚した不適切事案（潜水艦修繕事案、船用エンジン事案）は、2025年12月に特別調査委員会より最終調査報告書を受領・公開
- 両事案発覚から現在に至るまで、**再発防止に向けた取組みを適時かつ継続的に実施**



時期	潜水艦修繕事案の経過	船用エンジン検査不正事案の経過	再発防止に向けた主な取組み
'24年 7月 8月 9月 11月 12月	<ul style="list-style-type: none"> ■ 不適切事案の公表 ■ 特別調査委員会より中間報告書を受領 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 不適切事案の公表 ■ 国土交通省へ中間報告書を提出 ■ 国土交通省へ最終報告書を提出 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 取引先通報制度設置 ✓ 防衛事業管理本部の新設 ✓ 検査・認証業務の全社一斉点検 ✓ データ監査の導入
'25年 1月 2月 4月 7月 8月 10月 12月	<ul style="list-style-type: none"> ■ 防衛省より特別防衛監察の結果公表 ■ 特別調査委員会より最終報告書を受領 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特別調査委員会より中間報告書を受領 ■ 潜水艦エンジンにおける検査不正判明 ■ 特別調査委員会より最終報告書を受領 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 法務・コンプライアンス基本方針策定 ✓ 潜水艦修繕職場の組織改正 ✓ 監査機能の本社集約 ✓ 調達等プロセス調査の実施
'26年 4月			<ul style="list-style-type: none"> ✓ 「品質保証総括部」の新設 ✓ 「組織風土改革・コンプライアンス総括部」を人事本部直下に新設

45 ページをご覧ください。今回は期末決算ですので、ESG 関連のトピックスについて、2 件ご紹介いたします。

まず、2024 年に発覚した不適切事案への対応についてご説明します。

当社は、2025 年 12 月に特別調査委員会から最終報告書を受領し、同日公表しております。これを受け、事案発覚以降、スライド記載のとおり、適時かつ継続的に再発防止策を実行してまいりました。

直近では本年 4 月に、全社横断で品質保証を統括する「品質保証総括部」を新設し、その下に「品質保証統制部」を設置することで、各事業部門の品質保証機能を一元的に監督・指導する体制を構築しております。加えて、本社人事本部直下に「組織風土改革・コンプライアンス総括部」を新設し、人材開発と法令遵守の取り組みを一体的に推進しています。これにより、信頼と対話を基盤とした企業風土への転換を加速し、コンプライアンスを最優先とする経営への変革を着実に進めてまいります。

4 ESGトピックス

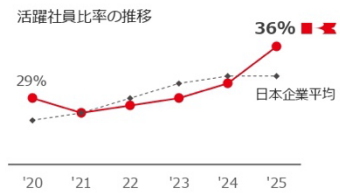
社外からの評価一覧（2026年4月現在）はコチラ ▶
<https://www.khi.co.jp/sustainability/esg/evaluation.html>



従業員エンゲージメントの向上

2020年度から第三者サーベイを活用した従業員エンゲージメント調査（WinDEX）を実施。「活躍グループの割合」をKPIとし、向上に取り組む

Point 前年比で活躍グループの比率が大幅に改善
組織風土改革の取り組みが奏功し、2025年度の活躍グループ比率は36%（前年比+5pts）と大きく改善。日本企業平均を上回った



サステナブルファイナンス マスターフレームワークの改訂 （当社製品購入者が活用可能な販売促進型フレームワークの導入）^{世界初}

本フレームワークの活用により、取引先（当社製品購入者）自身が新たにフレームワークを策定することなく資金調達の実行が可能に

Point サプライチェーン全体の二酸化炭素排出量削減を促進
（取引先におけるScope1、2での改善や当社のScope3改善）

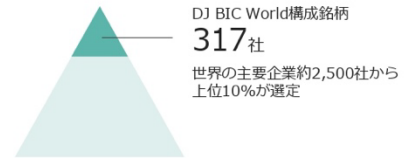
サステナブルファイナンスの実績（'26/3末時点）

長期有利子負債に占める
サステナブルファイナンスの割合 **41.5%**
(YoY+12.5%)

サステナブルファイナンスの
残高（融資+社債） **1,375億円**
(YoY+315億円)

世界的な株価指数「Dow Jones Best-in-Class Indices」 に継続選定

2026年4月 世界的なESG投資指標である「Dow Jones Best-in-Class Indices (DJ BIC)」の「DJ BIC World」に2年連続で選定。アジア・太平洋版のDJ BIC Asia Pacificには、13年連続で選定。当社のESGへの継続的な取り組み状況が評価された



46 ページをご覧ください。当社は 2020 年度から年 1 回、従業員エンゲージメント調査（WinDEX）を実施。第三者サーベイ機関が定める「活躍グループ比率」を KPI とし、その向上に取り組んでおります。今年度は、組織風土改革の取り組みが奏功し、2025 年度の活躍グループ比率は、前年比プラス 5 ポイントの 36% と大きく改善し、日本企業平均を上回りました。2030 年度までにグローバル水準の 50% を達成すべく、引き続き活動を強化してまいります。

また、今年度も昨年に続き、世界的な株価指数である「Dow Jones Best-in-Class Indices」に、2 年連続で選定されました。当社の ESG への継続的な取り組み状況が評価されたものと理解しております。

4 参考情報 - その他

● 通貨別損益影響外貨量※1 (億USD、億EUR)

	'24年度 実績	'25年度	'26年度	
		実績	予想	
USD	航空宇宙システム	4.7	6.8	13.1
	車両	3.3	2.5	1.3
	エネルギーソリューション&マリ	2.5	3.0	2.0
	精密機械・舶装	1.4	1.7	1.3
	パワーシステム&エンジン	7.5	7.9	8.2
合計	19.4	22.0	25.9	
EUR	5.5	6.4	4.7	

※1 為替変動に伴い事業利益に影響を与える外貨量であり、USDおよびEURのみ記載（川崎重工業、川崎車両、カワサキモーターズの外貨建売上から外貨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））
 （例）損益影響外貨量が10億USDある場合、為替レートが対USDで1円円安または円高に変動すると、事業利益が10億円増加または減少

● 調整額内訳 (億円)

	事業損益				
	'24年度 実績	'25年度		'26年度	
		実績	前期比	予想	前期比
調整額	▲ 256	▲ 253	+ 3	▲ 360	▲ 107
うち 新規事業投資 (本社案件)	▲ 106	▲ 122	▲ 15	▲ 200	▲ 78
うち その他の調整	▲ 149	▲ 130	+ 18	▲ 160	▲ 30

● 売上加重平均レート (EUR/JPY)

'23年度実績	157.09
'24年度実績	163.07
'25年度実績	175.17
'26年度前提	180.00

(ご参考) ROIC算出式

税後ROIC = {親会社の所有者に帰属する当期利益 + 支払利息 × (1 - 実効税率)} ÷ 投下資本※2

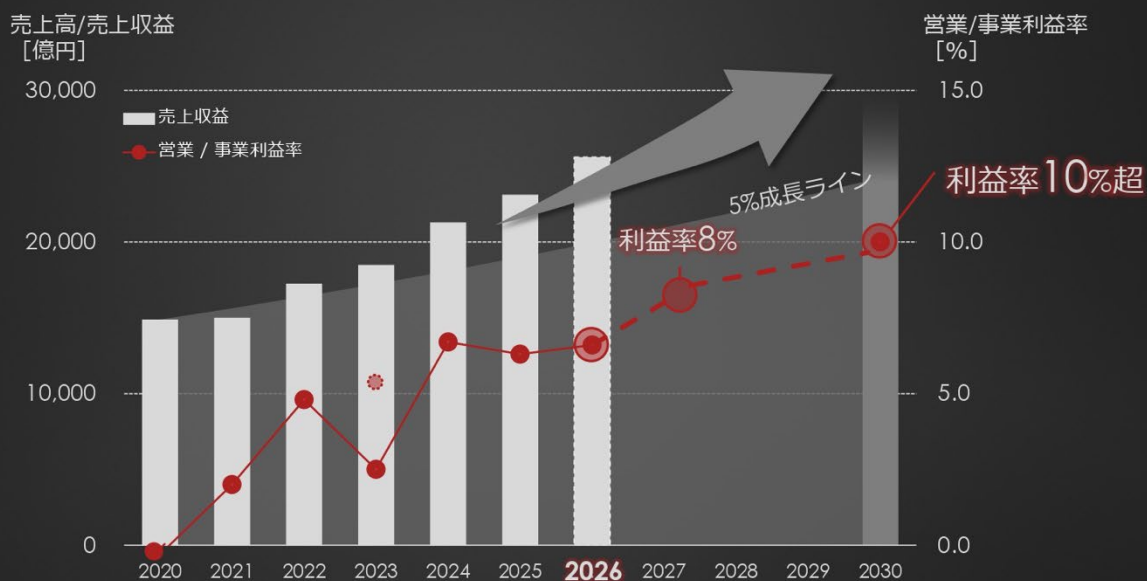
※2 投下資本 = 期首・期末平均のNET有利子負債 + 期首・期末平均の自己資本

47 ページ以降には、参考情報をつけております。今回から新たに調整額の内訳について 53 ページに記載しておりますので、合わせてご参照ください。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。続きまして、橋本より、今後の事業成長イメージについてご説明いたします。橋本社長、よろしくお願いいたします。

事業成長イメージ（利益）

外部環境の変化に適切に対応し、2027年に事業利益率8%、2030年までに10%超を実現する



© Kawasaki Heavy Industries, Ltd. All Rights Reserved

Kawasaki
Powering your potential

橋本：では私から、グループビジョン 2030 で描いた、事業利益率 10%達成に向けた見通しについてご説明いたします。

まず、2025 年度の決算では、先ほど説明があったとおり、売上・利益とも過去最高を更新する結果となりました。

事業別では、受注系事業で、航空宇宙システムのみならず、エネルギーソリューション&マリンでも船舶海洋事業において中国の持分法適用会社の造船事業が好調であること。また国内においても、LPG アンモニア運搬船の連続建造により、増益に大きく貢献しています。

さらに、車両もニューヨーク地下鉄向け R211 プロジェクトの量産、同タイプの R268 プロジェクトの追加受注と、北米事業を中心に経営が安定してまいりました。

また、量産系事業では、精密機械・ロボットにおいても、価格転嫁・コストダウンが進んでいること。また強みである半導体製造装置向けロボットの販売拡大が採算向上に寄与しており、パワースポーツ&エンジン事業でも、第 4 四半期において関税の影響を受ける中、高価格帯の四輪車の販売が好調などにより、想定を上回る売上利益を計上することができました。

こうした状況を踏まえまして、本日発表しました2026年度の業績見通しは、売上・利益とも2025年度を大幅に上回る見込みです。

今後、中東情勢・為替・米国関税等外部環境変化による影響も想定されますが、その一方で、防衛予算の拡大、フィジカルAIの台頭、政府による戦略17分野の明確化など、当社がこれまで培ってきた技術と事業が真価を発揮する機会がますます大きくなっていると感じます。

2026年度の利益見通しに関しては、目標と比べると少しギャップがあるようにも見えるかもしれませんが、ご存じのように航空宇宙システムでは2027年度から民間および防衛の両面が伸びる。さらに精密機械・ロボットに関しましては、現在事業改革を進めている中で利益率も向上しており、さらにその大きな成果が2027年度から大幅に発揮される。さらに、KMCの四輪事業におきましては、27年度からは生産および販売の安定が見込まれ、27年度の事業利益率8%は現実的な数値となってきました。

2030年には全ての事業分野におきまして、事業利益率10%以上を達成すべく、グループ一丸となって事業を推進してまいります。引き続き、皆様のより一層のご指導・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願いを申し上げます。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：ありがとうございました。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、残りのお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、まず最初に、野村證券の前川様にお繋ぎいたします。ミュートを解除し、ご質問をお願いいたします。

前川 [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。では私から2点お願いできればと思っています。

まず1点目は、パワースポーツ&エンジンセグメントについてお伺いできればと思っています。終わった期も最後上振れ着地でございましたし、今回結構利益が今期で回復すると、300億という形で見られているかと思えます。ここの背景というところで今一度お伺いしたいんですけど、例えば関税コストを今期増えるというところではあるんですが、従来おっしゃっていたよりも少し小さめな伸び方になっているのかなと。もしかするとこれは値上げ等々が進んでいるということも含めてかもしれませんし、あと数量のところですね。中東リスク見られているということなんですけど、四輪も含めて伸びていく計画になっていると思いますし、これは実績も結構四輪台数出ていたんですね。

1-3月期でのこの好調に推移した背景、それから今期で利益が上がってくる背景。販促費なんかも含めて費用コントロールも課題の事業だったかと思うんですけど、ここ数ヶ月から今期に向けてどのような打ち手でもってこの数字を達成されていくのか、できれば定性・定量両面でご説明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。ご質問どうもありがとうございました。山本からお答えさせていただきます。

まず、2月の公表値から売上・収益・事業利益ともに上振れたんですけれども、先進国二輪とか汎用エンジンが若干保守的に見ていたのかなというところが上振れて増益に寄与してるんだと思いますし、反対に新興国二輪についてはちょっとチャレンジングではあったんですけど、全体では先進国の増が寄与してきたというところですよ。

特に4Qについては需要減とか、それから物流リスクとか、そういったものを想定していたんですけれども、思ったほど影響がなかったこともあり、上振れたというふうに考えています。

売上については、25年度は前年度からかなり大きめの12%ぐらいの増収となりましたけれども、26年度の計画については、7,300億と7%ぐらいの増収なので、そんなに無理のないものだというふうに考えていますし、足元のマーケットの状況というのも、二輪については当社が予想していたマイナス5~10%ぐらい落ちるんじゃないかっていうふうにお話したかとは思いますが、実際は前年同期比では1-3月についてはプラスに推移したというところで、むしろ回復の兆しが見られているんじゃないかなというふうに思っています。

ただ、26年度全体については中東情勢の進展によっては、燃料高騰による市場の冷え込みみたいなこともあるかもしれませんが、そこら辺についてはまだ全く見えてなくて、足元では需要減っているのが発生している状況ではないので、計画としてはニュートラルなものではないかなというふうに考えております。そのようなお答えでよろしいでしょうか。

前川 [Q]：特に今期で300億で利益が大きく改善する見方っていうのは、これは7%の増収でもって結構出てくるってということなのか、ないしは去年結構費用をかけたところで費用コントロールなんかも図られている結果で出てきているのか、新しい期の方の増減益の階段チャートみたいなものを特にいただいてないんですけど、この300億への回復の背景も少し補足いただけると幸いです。お願いいたします。

山本 [A]：そうですね。今回は増収に対する増益ということで、第4四半期がかなり良かったので、今回は関税に対する織り込みをしっかりと最初から織り込んでおりますし、中東の情勢についても織り込んでいますので、ニュートラルかなというふうには思っています。

前川 [Q]：中東情勢のところは市場の見方が12%ですけど、7%の増収しか見てないので、そこでリスクを見ていますってということでもよろしいんでしょうかね。

山本 [A]：そうですね、はい。もちろん固定費の削減については昨年より取り組んできていて、それが今年度は一段と進展するというので、その効果が年間通じて発揮してくるだろうというふうに考えております。

前川 [Q]：はい、わかりました。どうもありがとうございます。

あと2点目のところは、橋本社長から最後のプレゼンテーションでもう一度いただいた営業利益率の見方のところ。改めてで恐縮なんですけど、いただきましたとおり精密・ロボとかパワースポーツのところ。ここは数量が出てくればやっぱり利益率上がってくるということだと思んですけど、その中で8%が現実的ということだったんですが、事業別に見ると、今このタイミングだと結構二極化しているようなイメージもあるので。従前ですと10%に向けて各事業ともにそこを目指していくんだというお話でしたけど、かなり事業ごとに多少ばらつきがありながら、全社でこの利益率を目指していくっていう方向感に変わってきているのかどうか。可能であればこの8%、10%超ですけど、そういったレベル感になるときの各事業の絵姿というのを、少しもう少し具体的にいただけるとありがたいなと思っていまして、お願いいたします。

橋本 [A]：はい。それは橋本の方がお答えします。ご存じのように、航空宇宙あるいはエネルギーソリューション&マリンに関しては、エネルギーソリューション&マリンはもう10%も超えているところですけど、航空に関しても確度は高いですし、あとやはり精密機械・ロボットが昨年、今年にかけてかなり事業構造改革をしまして、中国事業関係の利益向上策、あるいは特に収益性の高い事業に絞るほか、将来事業によるいろんな手を打ち始めております。

AI等々で今手を打っているものに関しての利益は、まだこれを含んでない数字ですけども、精密機械・ロボットに関しては、来年度27年度8%を超えられるというのが見えてきたということになります。

そしてその先もこの精密機械・ロボットそして航空そしてエネルギーソリューションに関しては10%超えというのは見えてきています。

モーターサイクルに関してはそれにかかなり近い線まで来ていると。それは昨年度のいろいろ、こういった厳しい状況にあって固定費の圧縮あるいは販売機種に関して、特に四輪は機種を絞って、今回特にフルキャブの一番売れ筋で利益の高いものが非常に好調に売れてきて、やはり売れ筋に特化した形で固定費を絞りながらも非常に売れ筋のところに関してはかなり力を入れてやるということが、今功を奏し始めたといったことと。

あと、車両に関して、実は今非常に好調で引っ張っているのが北米で。今国内が低操業でありますけれども、実は28年度から国内そしてアジアの方の操業がぐっと上がってくることがわかっています、そちらの方も本体だけでも10%にほぼ届くレベルが事業計画レベルも見えてきていますので。

われわれとして、実はもう10%ではなくて15%を狙っている事業ももちろんありますけれども、全事業として10%を超えるというところは各事業に皆さんコミットしていただいている、そこに向けて着実な変化をしていることが利益に現れつつあると。

特にやはりわれわれは途中で挙げた27年度の8%というところに関して、かなり事業構造改革を今進めていますので、それが今年はまだその一部しか効果がまだ出ていないですけれども、来年さらに増益になり、28年に関してはかなりその効果が出始めて、28、29、30と上っていくという、そういった成長のシナリオが現実化してきているというふうにご理解いただければと思います。

前川 [Q]：なるほど、わかりました。やはり今いただいたとおり、各事業で見ていくとモーターサイクルが若干ちょっと上がってくるスピードは遅いかもしれませんが、他の精密・ロボであるとか、あとは車両なんか意外と8%に来期ぐらいでぐっと近づいてくつてのが結構見えてきていらっしゃるっていうことでしょうかね。

橋本 [A]：車両は来年はまだ届かないです。車両はどちらかというと28年度からぐっと上がってきます。はい。

前川 [Q]：わかりました。私から以上となります。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繋ぎいたします。ミュートを解除し、ご質問をお願いいたします。

諫山 [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。よろしくお願いいたします。

1 問目ですね、航空宇宙システムの今期のご計画、堅いんだろうなと思いながら拝見はしているんですが、改めて航空機・エンジンそして防衛というふうに分けて、今回の増益100億弱の増益の部分の蓋然性とか動向というところをお話いただけないでしょうか。

特にエンジンの部分は、中東情勢を受けてのフライトアワーの変化だなんだっていうところで、ミックス上もしかしてプラスあんまり効かないかな。どういう前提で入れていらっしゃるのかなというのが気になっております。

繰り返しますけど、エンジン・航空機・防衛でそれぞれの増益の見通し。具体額は難しくても、雰囲気としてどれが牽引するというような前提になっているのか、中東情勢の影響を今回どういうふうに入れてらっしゃるのか。この辺りを教えていただければと思います。よろしくお願いします。

山本 [A]：はい。エンジンは確かにずっと伸びてきて、要するにコロナが終わってから非常に活況を呈してきているんですけども、今年度から PW1100G とカトレント XWB のいわゆる搭載用のエンジンの、去年もそうだったんですけども、販売台数が大きく増加してきています。アフターは伸びてはいるんですけども、新造とアフターの割合としてそんなに変わらないので、そういう意味ではちょっと伸びが少し緩いように見えるのではないかなと思います。搭載用エンジンの販売台数が大きく増加するということが大きな要因だとお考えいただければと思います。

それから、ボーイングについては、民間航空機については、ボーイングについては、787 で申し上げると足元 8 機ということになっているんですけども、本年度には 10 機になっていくだろうということで、そこについては大きく増えていくということで、この月産 10 機ベースでの安定生産と言ったようなことと。あと 2027 年の初頭には 777X の EIS というのが見込まれますので、それに向けて機数が伸びていくだろうということで、この事業は伸びていくというふうに見ています。

それから防衛のところについては、防衛の売上高そのものは、航空機で申し上げますと 3,490 億ということで約 500 億伸びますので、ここについては着実に伸びておりますし、また採算の良い新契約が売上に占める割合が 25 年度で約 8 割から 26 年度で 9 割ぐらいになっていくということで、ここについても採算性向上は間違いないというふうに思っております。そのような感じですけども、いかがでしょうか。

諫山 [Q]：副社長ありがとうございます。ごめんなさい。防衛の部分って、御社においては、既存のラインナップだったら輸出規制の撤廃云々とかの話は特に大きな変化はないと思うんですけど。今回受注、今まで受けていた分からの反落というか少し落ちてくるわけですが。次に大きく増えるフェーズってというのが、防衛の受注ですね、あるとしたら、来年度以降という認識でいいですか。

それとも再来年度とか、そのスタンドオフミサイル云々の話が入ってくるフェーズにまた大きく伸びるというふうに見ていらっしゃるのか。防衛の次の成長ステージというか、航空宇宙における防衛の伸びるタイミングをいつぐらいと見ていらっしゃるかというのを補足でいただくと幸いです。

山本 [A]：そうですね。今年度については大型機の受注の端境期みたいなものがあって、ちょっと今年度落ちるんですけども、27 年度からはまた戻ってくるというふうに考えています。

諫山 [Q]：わかりました。ありがとうございます。

2つ目は、私もやっぱり収益性のところと、パワスポに関してのお話を改めてお伺いしたいと思います。特に橋本社長に、もしよろしければ改めてお伺いしたいと思っていますんですが。すみませんちょっと失礼な聞き方になって大変恐縮なんですけど、パワスポの下振れというのが何度もあったこの2年の中で、最後、直近クォーターでは確かに上振れてらっしゃいますが、今回の300億というのは本当に叩いて、叩いて、行けそうというふうに見てらっしゃるのか。

先ほど前川さんとのやり取りの中で8%もパワスポいずれというところをだいぶ期待されているようになったので、そんなに一気に変わったのかしらというのが正直思ってしまった部分なので。8%のマージン、いずれ10%というところを当然見据えながらですけど、パワスポそんなに良くなったんでしょうか。今回の数字の出し方にはもう自信をお持ちなんですか。というのを2問目とさせていただきます。よろしく申し上げます。

橋本 [A]：はい。パワースポーツ&エンジンは、昨年度一番実は力入れたのは固定費の圧縮と、やはり収益性の高いところに特化するということと。予想した台数の四輪が出なかったということで結構見直した結果、RIDGEを中心とする売れ筋商品に関して狙って、実はRIDGEも今年から顧客の要求を入れた改良型を出してから、数字がぐっと伸びてます。

300億っていうのは、われわれにとってはミドルぐらいの感触で数字を作っています。来年8%にパワースポーツ&エンジンが届くかということ、来年は多分まだ届かないですけども、こちらに関しては去年後半伸びた1つの要因として、やはり伊藤忠と契約したファイナンスのところも売上増に寄与しましたし、やはり何より一番寄与したのは四輪のマーケットにドンピシャの製品がある程度出せるようになってきたと。しかも高価格なものが出せるようになってきたっていうのは1つ大きなところと。あとは、思った以上に二輪が好調に売れているというのがありまして。

あとは、去年から固定費の圧縮のところに努めてきまして。去年は固定費の圧縮、全体の3分の1ぐらいの期間でしか効かなかったんですけども、今期はほぼフルで効くということもありますので、その辺も含めて今期の300億に関してはかなりニュートラルな数字で私の方としては出しているというふうに感じます。

やはりパワースポーツ&エンジンを2030年に10%に届かせるにはもう一つ背伸びをしないといけないところもございますけれども。ただいろんな製品の計画固定費の関係からいうと、もう既に10%を超える計画が出てきておりますので、それに関してしっかり対応していくということと。

ちょっと難しい判断っていうのは、これが関税の対策によってわれわれがいわゆるメキシコの方で生産を増やすか、それともアメリカでやるのが正しいかってのは四輪に関してはまだ状況見ながら

判断しないといけないところがあるっていうのはありますけれども。全体的にわれわれ出した製品に対するマーケットの反応が非常に良くなってきたということに関して、今回はミドルぐらいの感じで。去年はかなり下方修正をして皆さんの信用を損ねてしまったと反省していますけれども、今回はこの数字はキープできるんじゃないかというふうには考えております。

諫山 [Q]：ありがとうございます。橋本社長としても、今回は結構手を入れたというか、叩いて、叩いて、という数字という理解でいいんでしょうか。

やっぱり去年の実績というか状況がありましたので、今回の数字、そのまま額面通り受け止めていいものなのか。何かしら外の資本入れるとかどういふものはやっていくとか、そういうのも一部の期待ではあったような気がするんですけど、オーガニックでもうやりきっていけそうだというメッセージを受け取ったので、自信のほどというか、橋本社長の感触もいいのかなのを率直に伺いたいんですけども、いかがでしょうか。

橋本 [A]：去年からかなりわれわれ本手が手を入れて、パワースポーツ&エンジンのいろいろ方針に関してだいぶ手を入れました。今回体制も変えて新たに行っていますけれども、関税とか戦争とかいろんな状況の不安定要素、確かにガソリンがなくて乗れないとかいうファクターはありますけれども、そのファクターを除けば300億は堅いというふうには考えています。

諫山 [M]：大変よくわかりました。どうもありがとうございました。私から以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。では次に、UBS証券の佐々木様にお繋ぎいたします。ミュートを解除し、ご質問をお願いいたします。

佐々木 [Q]：UBS証券の佐々木と申します。本日どうもありがとうございます。私からも2問お願いいたします。

まず1問目が、このエネルギーソリューション&マリンですけれども、非常に今期も計画業績堅調な見通しになっていると思えますが。ここも船のところですか、合弁ですか、エネルギーとか防衛とかいくつかあると思うんですけど、各事業を踏まえた上で、今期しっかりと15%のOPマージンまでいきますので。ここの収益の計画の考え方ってのはどうなっているかっての、これを整理して、見通しがどうなっているかっていうのを解説をお願いしますでしょうか。まずは1問目ですがどうぞよろしくをお願いいたします。

山本 [A]：はい。26年度の増益要因みたいなことでよろしいでしょうか。

佐々木 [Q]：そうですね。あとは各事業の考え方ですね。はい。

山本 [A]：はい。まず 26 年度については先ほど説明もありましたけれども、25 年度に潜水艦の関係で返納金をカウントしたというところで、その反動ということが 1 つあるということと。あと先ほどとも言われていた船舶の関係の中国の持分法利益の増加が見込まれるということとかと。あと当社の LPG・アンモニア共用運搬船を連続して 21 隻受注しているんですけども、これがずっと後半になるにつれて受注したものの船価がどんどん良くなってきているということもありまして。今年度建造する船舶についても、昨年度よりもかなりまず船価そのものが向上しているものを作っていくということから、採算性の改善っていうのが見込まれるということです。

それと、あとはいろいろエネルギー・プラント関係については、こちらは割とプロジェクトものが多いので、必ず実行予算の中には予備費というか、コンティンジェンシーという形で予備費を組んでおりますけれども、これが売上何もなくて最後まで敢行したときにはそれがリリースされるという形で、そこが一定程度のリスクバッファとして機能しているんですけども、それが出てくれば順調に上振れる可能性もあるということで、十分今見ているところの増益幅は堅いかなというふうには見えています。

佐々木 [Q]：ありがとうございます。これちなみにエネルギー事業とか、これ収益性ってのは、まだまだやっぱ今期上がっていくと考えていいのか、そこもちょっと補足で教えていただけませんか。

山本 [A]：そうですね、エネルギー事業も当社は常用のガスタービン・ガスエンジン、それから非常用発電向けのガスタービンといったもので非常に強みを発揮しているんですけども。この常用のガスタービンについては、いわゆる当社がやっているのは 30 メガワットまでのところなので、大型ガスタービンとは違うんですけども、こちらの方の需要も徐々に高まってきていますけれども、何よりも国内データセンター向けの非常用のガスタービンというの受注が非常に好調でして。これが大体年率 10%以上で伸びているというところがございますので、この成長が今年度も引き続き見込まれるかなというふうに考えています。

佐々木 [Q]：大変よくわかりました。クリアです。ありがとうございます。

あと 2 問目が、同様に 34 ページになりますけれども、精密機械・ロボットの考え方も教えてください。

来期に向けた事業構造改革ってお話もありましたけれども、今期も一応 200 億超えまして、7%が見えてきまして、外部環境見ても、他社さんもそうですけど、半導体とか FHO 回復傾向にあると思いますし、中国の建機業界なんかも非常に今外部環境いいと思います。

そうした中で、この今期計画に関してのこの精密機械とロボットのこの収益の考え方っての、これ整理して教えていただけないでしょうか。2問目ですが、どうぞよろしくお願いいたします。

山本 [A]：わかりました。まず油圧とロボットに分けてお答えしますと、油圧は元々当社中国の建機市場向けっていうのが非常に強いんですけども、こちら中国建機メーカーが輸出向けに力入れているということで、その需要増が考えられるということ。

それから、その他の地域、特に北米でAIのデータセンター関連投資とか、パイプラインの建設等のインフラ投資というものが高まっていて、その建設需要の増加というのを背景に増収・増益というのを油圧の方では見込んでいます。

それからロボットの関係では、やはり半導体向けを中心に大きな増収・増益というのが見込まれるということで、セグメント全体としては上昇が期待できるのではないかなという計画になっています。

佐々木 [Q]：ありがとうございます。今期はまだ構造改革効果というよりは、どちらかというとおっしゃったような需要回復で増収・増益っていう理解でよろしいでしょうか。いかがでしょうか。

橋本 [A]：橋本からお答えします。精密機械側でいいますと、中国の合併会社によるコストダウン効果が出ています。

ロボット側では、特に一般の中国製のロボットと戦わないといけないところに関しては、実はわれわれだいたい前から中国と合併で、ほとんど中国の部品を使いながらやるっていうふうなモデルを開発して。これがようやく市場に出始めて、その効果が大きく出るのが来年度からということがあります。そういった効果も出始めてますんで、非常にコストとか固定費等々の改革に関しては、全体で言うと3分の1ぐらい今期出て、その全体が来期から大幅に出始めると。

さらに言いますと、将来の製品に関して今マーケットが言うことと両方プラスして、精密機械・ロボットはマーケットの部分と自分たちの体質改善の両方が非常に相まって出る効果が大きくなるのが2027年度。今年度も一部出てきます。マーケットの効果プラス自分たちの体質改善の一部出るという形で、今期はまだ限定的ですけど限定的でもこのぐらい上がりますので、来期に関しては非常に期待いただければというふうには考えております。

佐々木 [M]：大変参考になりました。私から以上です。どうもありがとうございました。ありがとうございました。

司会 [M]：では次に、SMBC 日興証券の谷中様にお繋ぎいたします。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。よろしく申し上げます。

2点ありまして、1点目が、改めてエネルギーソリューションマリンと防衛の終わった期の下振れを伺いたいんですけども。エネルギーソリューションで売上高で265億円、事業利益で65億円下振れた背景。一部その不適切事案の減額というふうに伺ったので、それが背景なのかっていうのと。あとは防衛も303億円下振れているので、これも同じ要因なのか。

言い換えると、新年度エネルギーソリューションマリンも防衛関連も増収で見えてらっしゃいますけども、同じような要因で、何かこう下振れ要素にならないですかという確認をさせていただきたいんですけども。ご解説をお願いいたします。

山本 [A]：はい。エネルギーソリューション&マリンでの25年度売上の265億円の減ということですけども、まずこれは一番大きなものは防衛省向け案件船用推進で期ずれがあったということです。これは全く同様で、航空機の方でも期ずれがあったのが売上の減の一番大きな原因ですけど、これは単なる期ずれなので、26年度今年度の方には売上に上がってきます。

またエネルギーソリューション&マリンの方では、防衛関係での期ずれと、それからLPG運搬船についても若干の期ずれというのがありました。それとあと、潜水艦の不適切事案に関わる返納金の影響といったようなこと、これも売上の減額という形になってまいりますので、こちらについても売上減少の理由になってきています。

それから、エネルギーソリューション&マリンの利益については、これは今申し上げた売上の下振れということ、その期ずれによる下振れと、それから先ほど申し上げた潜水艦の返納金については一過性ではありますけれども、こちらでも売上・利益ともに減額ということになりますので、これらの発生によって落ちたということでございます。

谷中 [Q]：ありがとうございます。

2点目が、新年度のパワースポーツのうち、四輪の販売計画の確からしさをちょっともう一度伺いたいんですけども。新年度14.5%程度の販売台数伸び率で9万5,000台ですかね、織り込んでいらっしゃると思うんですけど、終わった期の4Qの好調さから確からしさを伺いたいなと思っていて、終わった期の第4クォーターで2万7,000台ですかね。YOYで17%伸びていますので、改めてなぜ需要がたいして良くない中で、17%販売台数を伸ばせて、それに合わせてシェアとか値上げ

動向もちょっと合わせて伺えると、新年度の確からしさも確認できるんじゃないかなと思いますので、ちょっと改めて4Qの売上状況を伺ってもよろしいでしょうか。

山本 [A]：はい。4Qの四輪については、市場としては前年同期比でいうとプラス4.4%で、上期比としてはマイナス2%だったんですけど、当社はもともと上期比で大体横ばいからマイナス5%ぐらいで推移するというふうに予想していましたが、大体その線に沿った推移であったのかなというふうに考えています。

特に当社が今力を入れているフルキャブのユーティリティモデルというのが市場を牽引して、その需要を支えてきたというようなことですので。先ほど橋本からもありますけれども、RIDGEというモデルの改良版っていうんですかね、それをユーザーニーズを反映した形で逐次投入しているっていうようなことが、当社の4Qの好調だった要因になってるかなというふうに考えています。

四輪については、競争が非常に激しくなっているので、値上げっていうのはなかなかちょっと難しい状況なんですけれども、そこで何とか戦っているっていうのはモデルの競争力でかなり戦っているところがあるかなというふうには考えていますけれども。26年度についてはメキシコ工場の稼働率というのかなり上がってきていますし、何とか増収を達成して増益に持っていきたいというふうに考えています。

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、次にモルガン・スタンレーMUFJ証券から北浦様にお繋ぎいたします。ミュートを解除し、ご質問をお願いいたします。

北浦 [Q]：モルガン・スタンレー証券の北浦です。よろしく申し上げます。私からも2問お伺いさせていただきます。

1つは中東影響で原材料のコストのところは80億織り込まれていると思うんですけど、昨今少し塗料ですとかいろいろなかなか供給が難しいっていうところがあると思いますが、主にパワースポーツ&エンジンのところが影響としては大きいのかなと思うんですけど。

ただ御社の場合ですと、国内の調達とあとアメリカ・メキシコでの調達があると思いますので、少しやりくりして今の現状ですとか、こういった対策で生産リスクみたいなところを回避しているのか、もう少し解説いただければと思います。1問目です。よろしく申し上げます。

山本 [A]：ありがとうございます。今北浦さんが言っていたいただいたそのまんまで。何とか当社、確かに80億の影響というののはかなりの部分はパワースポーツ&エンジンで出ているというのはおっ

しゃるとおりなんですけれども、それ以外にもいわゆるシンナー関係とか有機溶剤が入手困難だというようなことで車両関係にも一部ちょっと影響が出てましたけれども、言っていたようにアメリカ・メキシコの方で調達ができるというところで、何とかそこでやりくりしながら在庫の積み増しとか代替調達先などを検討しながら進んでやっているということで。今のところ、大きな影響というのは出ていないということで。

そういったパワースポーツ&エンジンだけじゃなくて、そこで調達したものを、もし他の事業部門の影響があればそれを回していくっていうんですかね、ような形で社内で融通しながら生産への影響っていうのを最低限に抑えていっているというのが現状であります。

北浦[Q]：どれぐらいまで見据えられているとか、ここ例えば年内がとか政府の話とかで出たりとかしますけど、何か目線ってございますか。

山本 [A]：80 億円と申し上げているのは、6 月末までを見据えた形での影響額を織り込んだ形にしています。

北浦 [Q]：額というところと、あと調達そのものが生産リスクっていうところだと、そこはあんまり心配、今のところは今期計画とかで、ちょっと半期とかそれぐらいのスパンでは、あんまり心配しなくてよろしいですか。

山本 [A]：それはもう、前提の立て方によっていくらでも心配すると額が増えていくので。今のところの足元についてはその大きな問題にはなっていませんけれども。足元の、そうは言え入手が困難になってきたりコストアップしてきているっていうようなことはありますので、6 月末まではかなり大きな影響はないということですが、一応最大 80 億円ぐらいの影響は盛り込むという形にしています。

北浦 [M]：わかりました。

橋本 [A]：どちらかという、やっぱりこの問題を受けて 4 月ぐらいにかなりリスクを見ていたけど、現実の状況で言いますとやはり今国内でもグローバルでもいろんなものが少しずつ、やはり現実に調達ができる。あるいは目処が立つような環境が少しずつ見えつつあるということもありますので。

どこまでを見るべきかっていうのはもちろん考え方によると思いますが、4 月に初めにはかなり大きく見るべきと考えてた中で、実際にはグローバルの中である程度やりくりができそうだったっていうのも事実ですし、まだ今後また情勢の変化によってどう起こるかわかんないっていうことも

ありますけれども、現状でいうと4月よりはやや見通しが立ってきたかなというふうには見えますけれども、状況次第だというふうには考えてます。

北浦 [Q]：ありがとうございます。

もう1点目は本社の費用のところ、少し新規事業への投資というところで100億前後を今期の計画に積み増されていますけど、ちょっとその詳細ですとか、どういったところにどれぐらいのみたいな話と、お伺いできれば幸いです。

山本 [A]：はい。これは決算説明資料の53ページの方に出させていただいているんですけど。この新規事業投資（本社案件）というのが社長直轄プロジェクト本部というところで取り扱っているもので、主に水素関係と、それからAI・ソーシャルロボット関係といったようなところで新規事業投資をしております。

特に万博で展示させていただいたCORLEOという、近未来モビリティというんですかね、その事業化というようなことを今進めておりまして、これに対する投資というものも徐々に増えていくかというふうに考えています。

北浦 [Q]：ありがとうございます。ヒューマノイドのところだと、Kaleidoの開発、御社長らく進められていると思うんですけど、昨今の米中とかの競合の話とかもありますので、そこら辺もここに含まれてくるっていう認識でいいですか。

橋本 [A]：そうですね。ロボット事業の部分と本社と、もちろん折半している部分はあるんですけども。主にフィジカルAIに関連して、そういうヒューマノイド、私自身から始めた部分もありますので、そこに関してはかなり力を入れてやっています。

こちらの方にも力を入れてやっていますし、具体的にやはりこういったソーシャル、ヒューマノイドも含めて、実は多数のいろいろな引き合い案件を具体化したいという、特にやはり今こういったご時世の中で、国内のいろんな事業者あるいは政府関係からいろいろやはり国産でこういったものを作りたいというところから今お話をいただいていますので、そこに関連したものの開発費用はこういった中で処理をしようとしているわけです。はい。

北浦 [M]：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繋ぎいたします。ミュートを解除し、ご質問をお願いいたします。

田井 [Q]：すみません、田井です。

2つあって、1つ目は販管費がフォースクォーターにすごい急に増えているんですけど、これは何かあれですかね。さっきの不適切関連が落ちていたりするのか、よくわからないんですけど何か背景があったら教えてください。これが1つ目です。

山本 [A]：はい。ちょっと待っていただけますか。大体いつも下期に、第4クォーターに費用精算が集中するっていうのは毎回の傾向です。特に研究開発関係とか検収が年度末に計上されるっていうようなことで、どうしても増えがちになってしまうのが第4クォーターなんですけれども。ちょっと今ここで中身が何かっていうのはちょっとお答えできないかなと思います。何か特別大きなものがあって増えたということではないと認識しています。はい。

田井 [Q]：OK。わかりました。はい。大丈夫です。

あともう1つはパワースポーツ、くどくてすごい申し訳ないんですけども、新興国二輪はいいです、あんまり利益貢献しないと思うので。先進国二輪と四輪のビジネスが、その需要環境がこんなに厳しいのに、何でそのフォースクォーターからこんなに売上が伸びているのかってのがよくわからなくて。究極的にはモデルが当たっているんですけどっていうことなのかもしれませんけれども、例えばその本当にセルスルーで実際に末端に売れているのかとか、在庫の水準のお話だったりとか、何かそのあたりをもうちょっとほぐしていただければなと思っています。

説明のスライドも、需要は厳しい厳しいというお話がたくさんあって、でも売上は伸びますと。多分7,300売上が立てば300利益は出るのかなと思うんですけど、そういう意味では7,300が本当かどうか全てかなっていう気がしているんで、ちょっとその辺りを一言二言、またいただければなと思います。

山本 [A]：むしろいつも4Qに卸売りがぐわっと増えるっていうのが、元々従来のパターンって言ったらかかしいんですけども、もちろん夏のシーズンに向けての仕入時なので、3末に卸売がどんどん増えていくっていうのがいつものパターンで。ちょっとコロナのときにおかしなパターンになったことはありましたけど、今のこの方が正常って言ったらあれですけども、うちのパターンかなとは思いますが。

橋本 [A]：あと急に売れたっていうふうなお話ありましたけど、RIDGEは、昨年に市場ニーズに少しマッチしなかったところをマイナーチェンジしてお客さんのニーズにぴったりフィットさせたものを出しました。その辺の売れ行きっていうのは去年の前半のころはそれがニーズのアンマッチによるものなのか、いわゆるトランプ関税の影響なのか、非常に判断が難しかったんですけど、粛々とマイナーなチェンジを進めた結果、狙いどおりの数字にようやく上がってきたというのも事実です。

くわえて、先ほども言いましたけど、去年、特に後半からかなり固定費の圧縮に努めてやってきて、後半だいたい身軽に少なくなってきた部分が今期は年間通じてきますので。利益に関してはかなり去年よりは自信を持ってこれはお出した数字というふうには考えています。

山本 [A]：あとちょっと詳細になるかも知れませんが、特に欧州のマーケットが前年同期比 1-3 月、4Q でいうとプラス 25% になっているんですね。これは一昨年 of 末に欧州マーケットで排ガス規制がかかって、そこの駆け込み需要ってというのがすごくあった反動で、昨年の 1-3 月ってというのはその反動減みたいな形で、さっぱり売れなかったんですけど。それが徐々に戻ってきて今年の 1-3 月期ってというのはそこがその反動減からの回復っていう形で、非常に伸びたことの恩恵も大きかったかなとは思っています。

田井 [M]：はい。わかりました。はい。ありがとうございます。以上です。

橋本 [M]：ありがとうございます。はい。

司会 [M]：ありがとうございます。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、橋本より一言皆様にご挨拶を申し上げます。

橋本 [M]：本日は長時間にわたりまして決算の発表の内容にお付き合いいただきまして、ありがとうございます。先ほども申しましたけども、今期そして来期続きまして過去最高を継続する予定でございますので、引き続き皆様におかれましてはご支援ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。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

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、株式会社JPX 総研（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。