

【モーターサイクル&エンジンカンパニー プレジデントに聞く】

モーターサイクル&エンジン 事業の近況と今後の展開

モーターサイクル&エンジンカンパニーの事業環境や経営状況はいかがでしょう？

当カンパニーは、モーターサイクル・四輪車・パーソナルウォータークラフト（PWC）・汎用エンジン分野で事業を展開しています。

モーターサイクルについては、リーマンショック以降は市場が縮小していましたが、近年はヨーロッパや日本では緩やかながらも回復しており、タイやインドネシアも底打ちの兆しが見え、フィリピンでは好調を維持しているなど堅調に推移していると言えるでしょう。2017年に「Z900RS」や「Ninja H2 SX」などの新機種を相次いで発表して国内外から注目が高まっていますので、さらなる販売増につなげていきたいと思えます。

四輪車については、北米Side×Side市場がこの10年で2倍以上に拡大しており、今後も安定的に推移していくと見えています。また汎用エンジンについては、北米住宅市場の成長に伴って芝刈機関連市場が非常に堅調に推移しています。これらは、今後の収益源の中心となることを期待しています。

一方で、昨今、モーターサイクルメーカーでは業界再編の機運が高まっています。特に、インドや中国メーカーの勃興が激しく、開発力を持たないメーカーは淘汰・吸収される流れになっています。また、モーターサイクル・四輪車・PWC・汎用エンジンといった製品は、排出ガス規制の強化のみならず電動化・自動運転・運転アシストなどの技術の進歩により、100年に一度と言われるほどのパラダイムの変革期を迎えています。このため、従来以上に研究・開発が重要になってきていると考えています。

これからの経営戦略を教えてください

第一に、中計2016で策定したデマンドチェーン改革・製品競争力向上改革・サプライチェーン改革の3つの改革に引き続き取り組んでいきます。デマンドチェーン改革は、「A Class Apart」がキーワードで、他社と一線を画したブランドを確立していきます。製品競争力向上改革は、「Fun to Ride」・「Ease of Riding」をキーワードに、他社に先駆けて製品を開発できる体制を構築していきます。サプライチェーン改革は、サプライチェーン全般の効率的な事業運



太田 和男 取締役常務執行役員

モーターサイクル&エンジンカンパニー プレジデント

営を行うことで、資本効率を向上させていきます。

モーターサイクルに関しては、現在インド市場に注目しています。インドは、経済成長に伴ってモーターサイクル市場も大きく伸長すると見ており、2017年7月に新工場を設立し、さらには部品の現地調達化や現地R&D拠点の設立など、引き続き積極的な展開を行っているところです。

米国における四輪車は、モデルラインナップの拡充やアクセサリーの強化を引き続き行っていきます。また、汎用エンジンは、米国の現地R&D拠点との連携をより強化し、さらなるシェアアップを図っていきます。

ブランドについてお聞かせください

当カンパニーは川崎重工の中で唯一BtoC製品を取り扱っており、すなわち川崎重工のブランドの牽引役を担っていると自負しています。このこともあり、当カンパニーではブランド価値の向上に特に力を入れています。ブランドイメージが良くなれば、お客様に「この金額を出してもカワサキが欲しい」と思って頂くことができます。「Ninja」や「Z」といった商品のブランドも活用して、価格競争から抜け出すことを目指していきます。

最後に

モーターサイクル&エンジンカンパニーは、モーターサイクル・四輪車・PWCなどのパワースポーツ市場および汎用エンジン市場における高付加価値の領域をメインフィールドとして成長し続けるメーカーであることをビジョンとしています。市場は激変の時代を迎えていきますが、これからもカワサキらしい革新的な製品を世に送り出し、他社とは一線を画す存在でありたいと思えます。