

【伊藤社長に聞く】

# パワースポーツ&エンジン事業のさらなる成長に向けて

パワースポーツ&エンジン事業を取り巻く環境、経営状況はいかがでしょうか？

当社は、2021年10月に川崎重工業株式会社から分社し、カワサキモーターズ株式会社として新たに出発しました。分社後は、当社独自の成長戦略がコロナ禍におけるアウトドアレジャー需要の高まりによって追い風を受けた形となり、非常に良いスタートを切ることができました。

一方、足元では、コロナの収束とともにサプライチェーンの混乱が落ち着き、各社の流通在庫が回復し、市場競争が激化しています。製品別の動きとしては、二輪車の先進国市場については比較的安定して推移していますが、新興国市場は需要がスクーターに移りつつあり、一部の国を除いて、当社の得意とするスポーツモデルは苦戦を強いられている状況です。

また、四輪車は、ユーティリティモデルが好調ですが、レクリエーションモデルは軟調となっており注視が必要です。汎用エンジンは、完成機メーカーの在庫調整により足元では需要が減速していますが、今後は緩やかな回復を見込んでいます。

今後の経営戦略を教えてください

当社では、2018年に独自の「2030年ビジョン」を策定しました。これは、2030年までに売上高：1兆円、事業利益率：10%以上の達成を目標にしており、全社一丸となって、この目標の達成に向け取り組んでいます。

二輪車については、特に新興国市場に注力していきます。中国・インドを中心とした新興メーカーの台頭が目覚ましく、また、前述の通りスクーターに需要が移りつつある状況ですが、まだまだ成長余力のある領域だと考えています。新興国市場において需要が高い小～中排気量モデルのラインナップの拡充を行うとともに、販売店政策にも注力しブランド強化を図ることで、競合他社と差別化を行い、安定した収益と持続的な成長を目指します。

四輪車・パーソナルウォータークラフト（PWC）については、2030年ビジョンの達成に向けたキードライバーとして、特に注力しています。競争力のある新機種を継続的に投入するとともに、2024年からメキシコ新工場を本格的に稼働させ、売上の拡大を図ります。

また、2030年以降のさらなる成長を見据えた取組みとして、これまでに培ってきたエンジン技術を活かした航空用



伊藤 浩 専務執行役員  
カワサキモーターズ株式会社  
代表取締役社長執行役員

レシプロエンジン事業への進出を検討しています。当社の各パワースポーツ製品に搭載されているエンジンは、軽量・コンパクトでありながら、大出力を生み出すことができるという優れた特長があります。また、同クラスのターボシャフトエンジンと比較して、燃料消費率では3～5割優れているという環境面での利点もあり、さらに、将来的には水素エンジン仕様への展開も予定しています。

カーボンニュートラル対応を含めた今後の技術開発面における取り組みについて教えてください

当社は昨年、他社に先駆けてスポーツタイプのEV/HEVモーターサイクルを計4モデル発表しました。

当社は、かねてよりカーボンニュートラルの実現にはマルチパスウェイが必要と考えており、電動化のみならず、水素燃料エンジンや、バイオ燃料、e-fuelなどの選択肢も含め、あらゆるオプションを通じてカーボンニュートラルに向け挑戦していきます。

また、開発力の強化に向けて、開発人員の増強に加え、解析技術の向上による試作車レス開発など、開発効率化を積極的に進めていきます。

最後に

当社は、高付加価値のパワースポーツおよびパワーユニット領域のリーディングプレイヤーであることをビジョンとしています。これからも“Let the Good Times Roll（カワサキに関わる人すべての、よろこびと幸せのために）”を合言葉に、持続的な成長と、Good Times Company の実現に向け、挑戦し続けます。