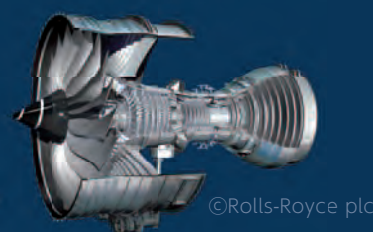


航空宇宙システム カンパニー

社会課題解決に向けて

- 環境性能に優れ、高い安全性と信頼性を兼ね備えた航空輸送システムの提供
- 人財育成・次世代への技術継承を含めた航空宇宙産業発展への寄与

売上高
4,695億円



©Rolls-Royce plc

船舶海洋 カンパニー

社会課題解決に向けて

- 世界の人々の豊かな生活の基盤となる海上輸送手段を提供
- 省エネ・環境負荷低減等、地球規模の課題解決への貢献

売上高
956億円



29.8%
航空宇宙システム
カンパニー

16.0%
エネルギー・環境プラント
カンパニー

12.6%
精密機械・
ロボット
カンパニー

6.1%
船舶海洋
カンパニー

9.0%
車両
カンパニー

21.1%
モーターサイクル&エンジン
カンパニー

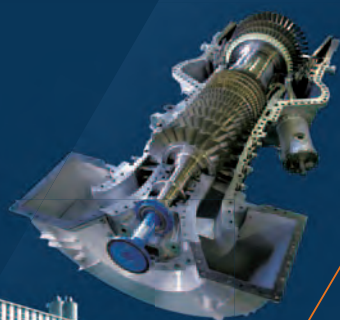
5.4% その他
売上高
850億円

売上高
2,516億円

エネルギー・環境プラント カンパニー

社会課題解決に向けて

- 地球環境保全・CO₂削減に寄与する製品開発
- クリーンなエネルギーの安定供給への貢献
- 多様化するエネルギー・輸送ニーズへのソリューションの提供
- 新興国のエネルギー・産業インフラへの貢献



売上高
1,989億円

精密機械・ ロボット カンパニー

社会課題解決に向けて

- 省エネ・対環境性を重視した製品開発
- 全世界のインフラ形成への貢献
- 高齢化・労働人口減少への貢献



売上高
1,417億円

車両 カンパニー

社会課題解決に向けて

- 安全かつ環境にもやさしい鉄道車両システムの供給
- 新興国の経済発展を支える交通インフラ整備への寄与



売上高
3,316億円

モーターサイクル&エンジン カンパニー

社会課題解決に向けて

- 「走る喜び・操る楽しさ」の実現と「低炭素社会」への貢献
- 新興国のニーズに合致した製品開発と生産拠点の展開



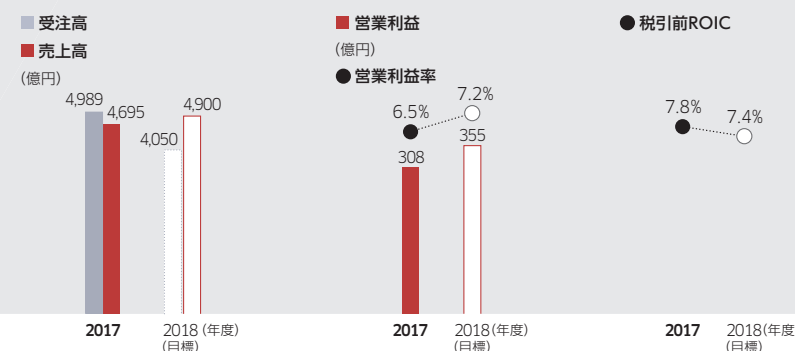
航空宇宙システム



C-2輸送機

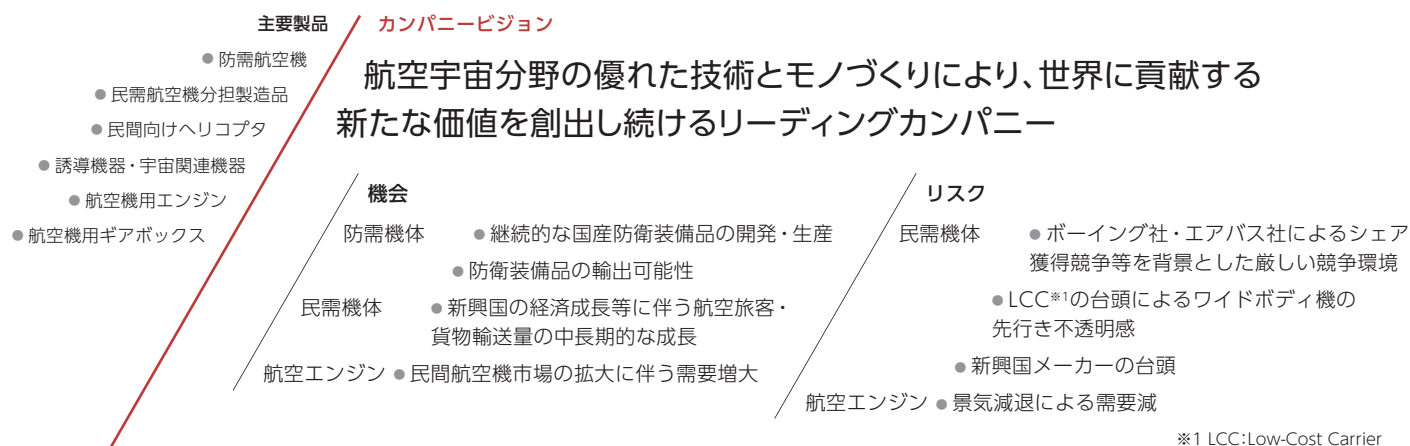


航空宇宙システムカンパニー
プレジデント
並木 祐之



※2018年4月に組織再編を行ったため、2017年度(組替後実績)および2018年度(目標)のみ掲載しております。

Aerospace Systems

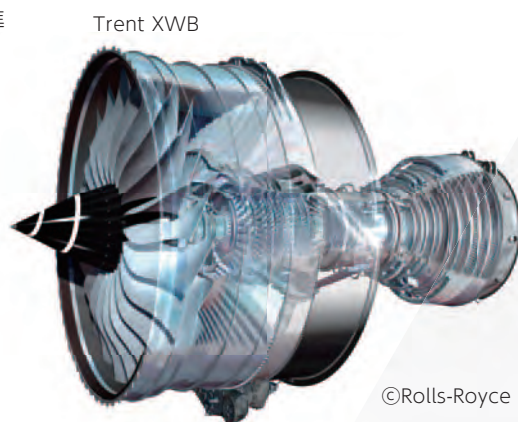


コアコンピタンス

- 機体**
 - 防衛事業で培った完成機メーカーとしての技術力(システムインテグレーション能力)
 - ボーイング社との国際共同開発に基づく技術力と、高度で大規模な生産設備
 - KPS(Kawasaki Production System)による高い品質と生産性
- 航空エンジン**
 - 国際共同開発プロジェクトや防衛エンジンで培った高い技術力
 - 最先端の生産技術による高い品質と生産性

「中計2016」の事業方針

- 防衛機体**
 - 既受注開発案件・量産契約の着実な推進
 - 新規プロジェクトの受注拡大
- 民間機体**
 - 787-10の増産対応
 - 777Xの円滑な立ち上げ
- 航空エンジン**
 - 開発能力の向上等による航空エンジン業界でのプレゼンスアップ



©Rolls-Royce plc

経営概況

民間航空機向け分担製造品の開発費負担の減少はあるものの、ボーイング777から777Xへの切り替えに伴う生産機数の減少や、新規航空エンジン分担製造品の増加に伴う開発費負担の増加等により、業績はここ数年は横ばいの見込みです。

事業環境と戦略

新興国の経済成長を背景に世界の航空旅客、貨物輸送量は中長期的に拡大し、当社の民間航空機および航空エンジン事業は大きく成長すると見込んでおり、継続的な生産性向上や着実なコストダウンを推進していきます。

防衛機体分野では、P-1固定翼哨戒機とC-2輸送機の量産を着実に推進するとともに、近代化・派生型等の受注獲得を目指します。防衛装備品の輸出については、政府の方針に従って対応します。

民間機体分野では、世界トップ水準の技術力や最先端設備による高い品質と生産能力により新興国の追随を許さない競争力を維持しながら積極的な設備投資や、さらなる生産性の向上と将来の事業拡大に向けた体制整備を図ります。

航空エンジン分野では、グローバルエンジンメーカーに中圧圧縮機などの中核部品をモジュールで供給しており、代替不能なサプライヤーとして強固なプレゼンスを有します。現在、複数の新規エンジンプロジェクトに参画していますが、今後、これらのプロジェクトが本格量産フェーズに移行していくため、急速に事業規模が拡大する見込みです。

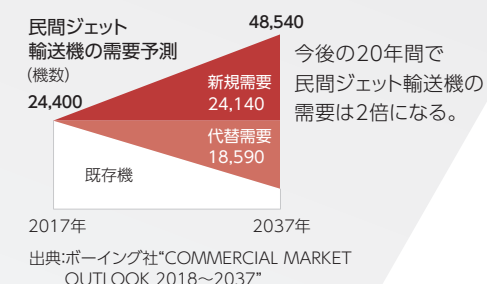
当社は、2018年4月に旧航空宇宙カンパニーと旧ガスタービン・機械カンパニーの航空エンジン事業を統合し、航空宇宙システムカンパニーを発足させました。航空関連事業の統合により、コスト競争力の強化や連携による事業拡大、新規事業の創出を目指します。

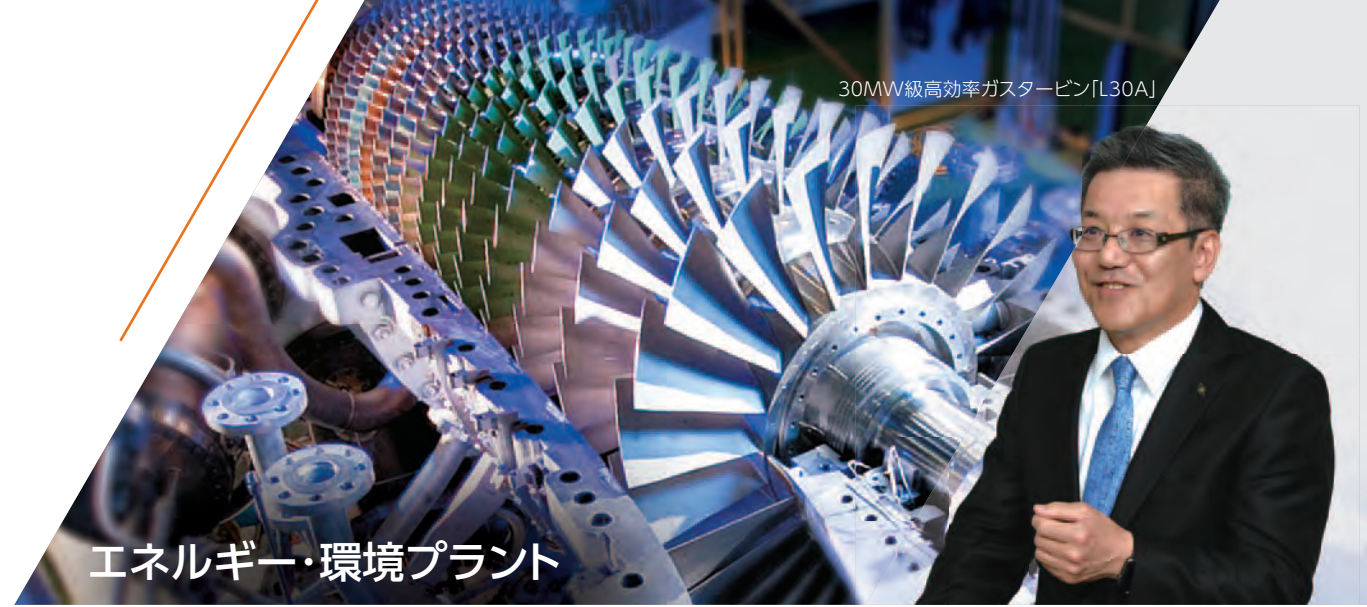
成長分野

民間航空機事業の拡大

民間航空機市場は今後20年間で、約2倍になると予測されています。中でも、当社が参画しているボーイング777や787といった中／大型広胴機の需要は20年間で約8,200機との予測です。当社は、2017年6月に開催されたパリ・エアショーにおいて、ボーイング社と先進生産技術や将来事業における共同検討を含む協力強化に合意しました。また、ボーイング787用Trent1000、エアバスA350 XWB用Trent XWB、A320neo用PW1100G-JM、A330neo用Trent7000など複数の新規エンジンプロジェクトに取り組んでおります。現在は

増産対応を進めており、2020年以降は利益に大きく貢献していきます。さらに、工場では、自社製ロボットの導入等により自動化を推進するとともに、これまでに培ってきたKPSの融合により、高品質かつ効率的な生産を行うほか、将来のスマートファクトリー化に向けて、ICT/IoT等のインフラ整備を行います。今後も収益性改善に取り組み、中長期的に大幅な成長が見込まれる事業の成長を図ります。

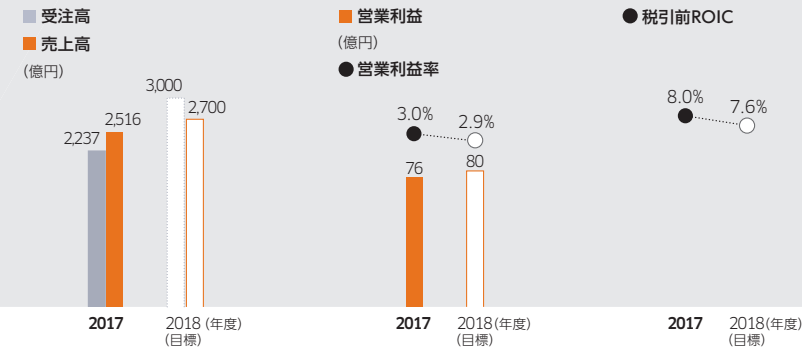




エネルギー・環境プラント

Energy System & Plant Engineering

エネルギー・環境プラントカンパニー
プレジデント
渡辺 達也



※2018年4月に組織再編を行ったため、2017年度(組替後実績)および2018年度(目標)のみ掲載しております。

主要製品

エネルギー・船用

- 産業用ガスタービン・コージェネレーション
- ガスエンジン
- ディーゼル機関
- 陸用・船用タービン
- 空力・水力機械

プラント

- 産業プラント(セメント、肥料等)
- 発電プラント
- LNGタンク
- ごみ焼却プラント
- トンネル掘削機
- 破碎機

カンパニービジョン

エネルギー環境分野を中心に、高い製品開発力とエンジニアリング能力を基盤とした技術・品質により、地球環境保全に貢献し且つ顧客満足度の高い製品・サービスをグローバルに提供する、特色ある機器・システム・プラントメーカー

機会

- 新興国・資源国におけるエネルギー需要・インフラ需要の増大
- LNG燃料の価格低下による分散型ガス燃料発電設備への需要の増大
- 環境規制の強化
- 東日本大震災以降の各種発電設備の新設・更新需要
- オリンピック開催に伴う国内インフラの更新需要

リスク

- 油価低迷長期化によるプロジェクト案件の停滞
- 新興国・資源国経済の減速に伴う投資意欲の減退
- 海運市況低迷の長期化

コアコンピタンス

エネルギー・船用 ● 効率・環境性能で世界トップクラスの高効率ガスタービンや世界最高性能のガスエンジンなどを含む多様な製品ラインアップとソリューション提案力

● 環境対応差別化技術とコアハード・システムの開発力

プラント ● 各種プロジェクトで培った総合エンジニアリング力と製品開発力

● 自社製造拠点のものづくり力

「中計2016」の事業方針

エネルギー・船用 ● 世界最高効率・環境性能機種による、分散型電源市場でのシェア拡大

● 次世代船用機器・システムの開発によりシェア拡大を図り、世界トップメーカーの一角を占める。

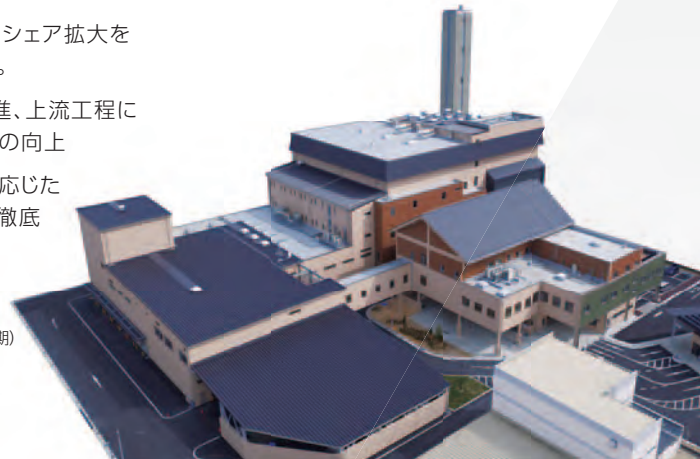
プラント ● 規模よりも採算性を重視した選別受注の推進、上流工程におけるリスクマネジメントの徹底、見積り精度の向上

● 人的経営資源を意識した事業運営と市場動向に応じたエンジニアのフレキシブルな活用、QCD*管理の徹底

● 既存製品の改良による次世代製品の市場展開促進、水素プロジェクトの推進

※ QCD: Quality (品質), Cost (コスト), Delivery (納期)

ごみ処理施設
(熱回収施設・リサイクルセンター)



経営概況

2017年度は、トルクメニスタン向け化学プラント建設の進捗がピークを越えたこと等により、低収益となりましたが、2018年度は産業用ガスタービンや発電用ガスエンジン等のエネルギー案件の増加により、増益を見込んでいます。

事業環境と戦略

エネルギー・船用分野では、ガス炊き発電需要が拡大しており、分散型発電のニーズもアジアを中心に増加しています。当社は、2018年4月に旧プラント・環境カンパニーと旧ガスタービン・機械カンパニーのエネルギー・船用関連事業を統合し、エネルギー・環境プラントカンパニーを発足させました。エネルギー関連事業の統合により、コアハードの強化とコアハードを組み合わせたシステム提案によるビジネス展開を一層加速し、東南アジア地域での拡販を中心に事業を成長させます。

成長分野

CCPP標準パッケージの拡販

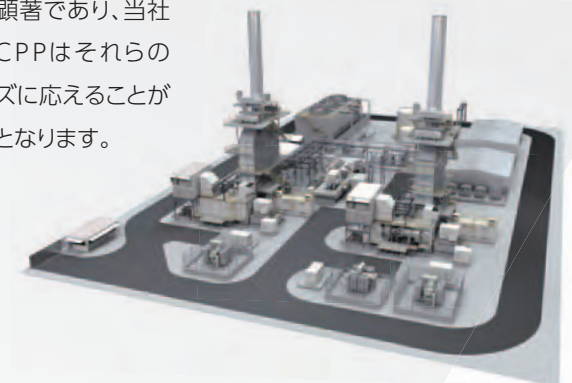
2018年3月より、当社製ガスタービンの最大出力機種である30MW級の純国産高効率ガスタービン[L30A]を用いた世界最高水準の発電効率を誇るコンバインドサイクル発電プラント(以下、CCPP)の営業活動を開始しています。CCPPは、[L30A]ガスタービン2基、排熱回収ボイラ2基、蒸気タービン1基を基本構成とし、すべて自社製品を採用した当社グループ独自の発電プラントです。今後、世界の電力使用量は経済発展が著しい東南

アジアを中心としたインフラ整備や環境保護意識の高まりにより、国内、海外とも需要は安定的に推移すると見込んでいますが、価格競争は激しく、コスト競争力の強化が課題となっています。

当社は、高い製品開発力とエンジニアリング力を基盤とした技術・品質に加え、自社に製造拠点を持つ「ものづくり力」を強みとして、付加価値の高いユニークな製品を市場に提供することで、顧客満足の実現を目指します。また、受注にあたっては規模よりも採算性を重視した選別受注を推進するとともに、リスクマネジメントを徹底することで収益性の向上を図ります。加えて、見積り精度の向上や仕損じ・補償工事費の低減に取り組み、コスト競争力を強化します。

さらに、将来の事業成長を目指し、水素関連プロジェクトなどの新規製品の開発にも積極的に取り組めます。

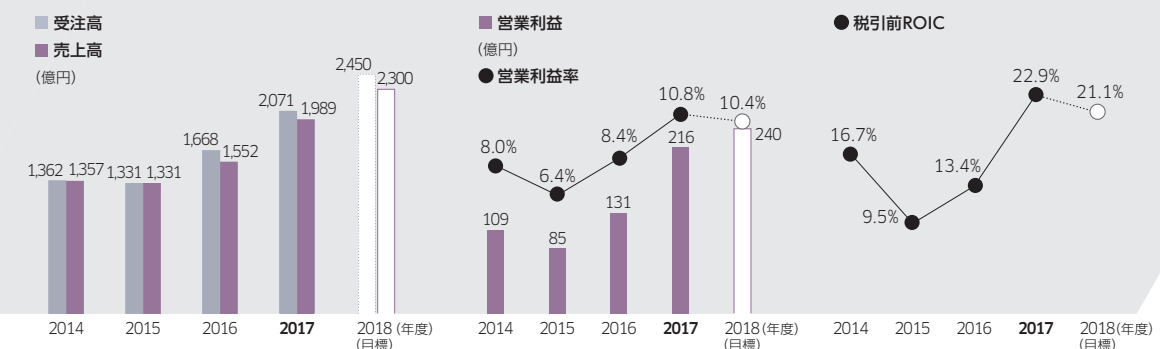
アジアを中心に増加していき、CCPPの市場も拡大が見込まれています。中でも、分散型発電市場においては、高効率な設備や優れた負荷応答性への要求が顕著であり、当社のCCPPはそれらのニーズに応えることが可能となります。



精密機械・ロボット

Precision Machinery & Robot

精密機械・
ロボットカンパニー
プレジデント
橋本 康彦



- 主要製品
- 建設機械用油圧機器
 - 産業機械用油圧機器・装置
 - 船用舵取機
 - 船用各種甲板機械
 - 産業用ロボット
 - 医薬・医療ロボット

カンパニービジョン
自動車、建設機械、電子機器などの産業界や医療分野において、競合他社を圧倒する性能、品質を実現した油圧機器やロボットを中核製品として、トータルソリューションを創造・提供する世界トップブランドのモーションコントロールメーカー

- 機会
- 油圧機器 ● 新興国を中心とする世界的なインフラ整備による需要拡大
 - ロボット ● 人とロボットの共存・協調の実現によるロボット適用分野の拡大
 - 労働力不足の解消・品質向上を目的とした需要拡大
 - 工業分野以外(医療・介護等)でのロボット化の進展

- リスク
- 油圧機器 ● 造船市況の低迷による船用油機の市場回復の遅れ、価格競争激化
 - 母機メーカーによる油機内製化の可能性と新興国メーカーの市場参入
 - ロボット ● 競合他社との価格競争の激化

- コアコンピタンス
- 油圧機器 ● ショベル用油圧機器における世界先端技術の蓄積・システム化能力とブランド力
 - 顧客要求への対応力
 - ロボット ● 顧客の多様な要求に応える適用開発力・システム提案力
 - グローバルなサービス体制
 - 共通 ● 油圧技術とロボット技術の融合によるモーションコントロールを活用した他社にない製品の創出力

- 「中計2016」の事業方針
- 油圧機器 ● ショベル分野の高シェアの維持・拡大、ショベル以外の建機・農機分野への拡販、産機・船装分野での新ビジネスの創出
 - ロボット ● 既存市場におけるシェアアップ、人共存・協調分野での新技術・新機種の開発と投入、医療分野等の革新的な開発の積極推進
 - 共通 ● カンパニーとしてのシナジー効果発揮による効率性の追求

油圧モータ[M7V](左)
油圧ポンプ[K8V](右)



人共存型双腕
スカラロボット
「duAro」

経営概況

2017年度は建設機械市場向け油圧機器や各種ロボットの増収により前期比で増益となりました。当面は、油圧、ロボット市場とも拡大すると見込んでおり、2018年度以降も増収・増益を計画しています。

事業環境と戦略

建設機械市場向け油圧機器は、中国での旺盛なショベル需要を背景に好調が続いていることに加え、新興国を中心としたインフラ整備の拡大に伴い、中長期的な成長が期待できます。当社は世界のショベル用油圧機器市場でトップシェアを有していますが、今後も世界最先端の技術やシステム化能力、ブランド力、顧客対応力により、高シェアを維持・拡大するとともに、これまで本格参入していない有望市場であるショベル以外の建設機械や農業機械向けへ積極的に事業展開し、さらなる成長と安定性の向上を図ります。

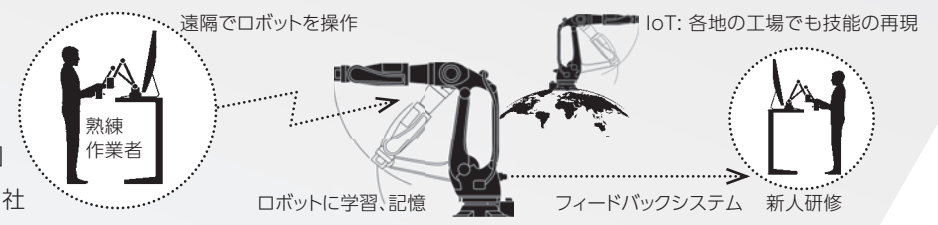
ロボット事業は、労働力不足への対応や品質向上を目的として既存の産業用ロボットの需要拡大が続くと見られます。また、人とロボットの共存・協調の実現や医療・介護などへのロボット技術の適用など、ロボットの利用範囲の拡大が予想されます。

当社グループは、自動車・半導体などの既存分野では、日本および中国で生産能力を大幅に増強し、拡大する需要を取り込みます。また、川崎重工グループのさまざまな用途のロボットを開発した経験を活かしたソリューションの提供や、販売・サービス体制の拡充などにより拡販を進め、シェアアップを図ります。人共存・協調ロボット分野では双腕スカラロボット「duAro」、医療用ロボット分野ではシスメックス株式会社と共同で設立した株式会社メディカロイドで開発中の手術支援ロボットなどで、事業を展開します。

油圧機器とロボットは生産面での協業や、両者の技術を組み合わせた新製品の開発などのシナジーを追求し、カンパニー全体での事業強化を図ります。

成長分野

新ロボットシステム「Successor」
世界のロボット市場は拡大の一途をたどっていますが、ロボット化が困難な分野はまだ多く存在します。当社はそのような分野に新たなソリューションを提供する新ロボットシステム「Successor(サクセサー/継承者)」の一般販売を2019年度より開始します。「Successor」は熟練作業者が遠隔操作装置を介して作業した動きをロボットが学習することにより、熟練作業者の繊細な技能をロボットで再現することができます。さらに、熟練作業者がロボットに記



憶させた動き・技能を、触覚、力覚、視覚、聴覚などの感覚を再現できるフィードバックシステムを通じて新人作業員へ伝承することも可能です。本技術はロボットはもちろんのこと、油圧技術への応用など幅広い展開が期待され、川崎重工の各種事業における生産への貢献も期待されています。



船舶海洋

LNG運搬船

船舶海洋カンパニー
プレジデント
餅田 義典

Ship & Offshore Structure

- 主要製品
- LNG船
 - LPG船
 - ばら積み運搬船
 - 潜水艦

カンパニービジョン

低温・高圧ガス技術、潜水艦技術と海外事業を核に事業展開する世界有数の造船・海洋エンジニアリンググループ

機会

- 環境規制の強化による低環境負荷船の需要増大
- LNG需要の伸長による運搬船需要の回復
- IoT、AI活用による自動化
- 潜水艦の増艦に対応する操業の拡大

リスク

- 中国、韓国との競争激化
- 海運市況の低迷の長期化

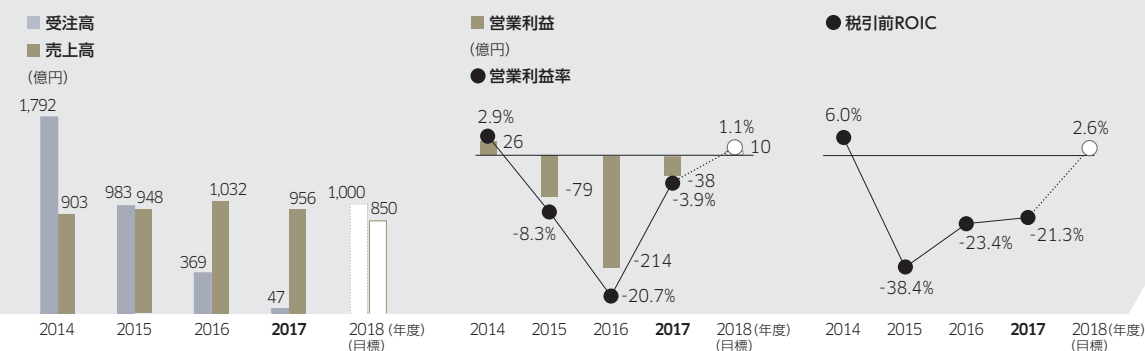
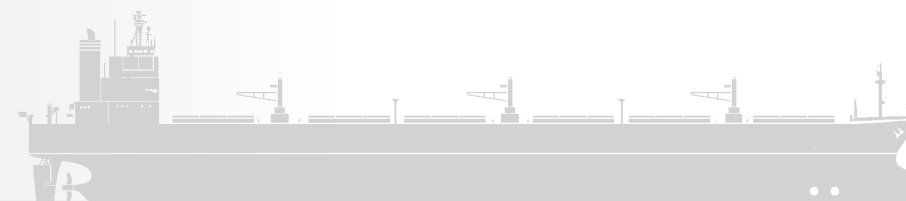
コアコンピタンス

- LNG・LPG船の開発・建造で培った低温・高圧ガス関連技術
- 中国合併(NACKS・DACKS※)を含むグループ全体の品質・コスト競争力
- 省エネ・環境負荷軽減技術、船型開発力
- 潜水艦固有の高度技術

※ NACKS・DACKS: 中国遠洋海運集团有限公司(China COSCO)と江蘇省南通市、遼寧省大連市に設立した合併造船所

「中計2016」の事業方針

- 坂出・NACKS・DACKSの一体運営の深化を軸とした商船事業の再建
- 国際的な環境規制の強化に対応する環境対応船の開発
- 潜水艦事業の安定運営、潜水艦技術を応用した自律型無人潜水機(AUV)の事業化



経営概況

2017年度は、ノルウェー向けオフショア作業船の契約合意解除に伴う操業の低下や新型LNG運搬船の建造コスト増加等により営業赤字となりました。2018年度は、ガス関連船のプロダクト・ミックスの改善により、黒字に転換する見込みです。

事業環境と戦略

世界的な建造能力の過剰や海運市況低迷の長期化により、船舶海洋事業を取り巻く環境は厳しい状況が続いています。

本事業は、2015年度、2016年度の2年間で多額の損失を計上したため、事業構造を抜本的に見直すことを目的に、社長をトップとした構造改革実行会議を2017年4月より毎月開催しています。懸案となっていたオフショア事業から撤退したことで、構造改革の推進に専念できる体制となりました。

2020年度に税引前ROIC8%(100円/ドル前提)の達成を目指し、各事業戦略を実行します。

商船事業は、数量を絞り込みながらガス関連船を主体に取り組みます。国内建造は坂出工場に集約し、人材育成、エンジニアリング等の拠点機能を強化する一方、中国合併会社NACKS・DACKSと共同購買や分担建造を推進するなど一体運営を深化させることで、コスト競争力を強化し、収益性の改善を図ります。また、当社が培ってきた船舶に関する知見とビッグデータを組み合わせた船舶運航管理支援システム(SOPass)の開発に取り組みます。

潜水艦事業は、神戸工場における増艦対応設備投資を完了させることで、安定した事業基盤を確立します。また、長年蓄積した潜水艦関連技術を活用し、自律型無人潜水機(AUV)等の開発にも取り組みます。

成長分野

自律型無人潜水機の開発への取り組み

2017年11月、英国スコットランドの海上試験場にて自律型無人潜水機(AUV)の実証試験に成功しました。当社は海底Oil & Gas分野におけるパイプラインのメンテナンス需要増加に注目しており、国土交通省の補助事業のもと、AUVの先進的要素技術の開発に取り組んでいます。AUVは、自ら置かれた状況を判断しながら、あらかじめ与えられたミッションを遂行できるため、現在主流のテザーケーブル付き遠隔操縦無人潜水機と異なり、洋上船(母船)における専任のオペレーターや特殊

な船上装置が不要となることで、船員の負担軽減や安全性の向上、およびメンテナンス作業のコスト低減が期待できることから、複数のOil & Gas会社

(オイルメジャー)や水中機器の運用会社から大きな期待が寄せられています。当社は、海底パイプライン検査用AUVの開発を今後さらに本格化させ、2020年度中の商用化実現に向けて取り組んでいきます。





車両

台湾・桃園国際空港線向け車両

車両カンパニー
プレジデント
本川 一平

Rolling Stock

- 主要製品
- 各種電車 (新幹線含む)
 - 機関車
 - 客車
 - 台車

カンパニービジョン

最強のチームワークと最高水準の技術と品質で、世界のお客様に夢と感動を届け、もっとも信頼される鉄道車両システムメーカー

機会

- 北米市場の地下鉄、通勤車両の旺盛な需要の継続
- アジア新興国市場での旺盛な需要
- 国内市場における底堅い更新需要
- 既存市場における部品、保守、改造工事等のストック需要の拡大

リスク

- 中国等の新興国メーカーの北米市場への参入、価格競争の激化
- 新規参入市場でのカントリーリスク

コアコンピタンス

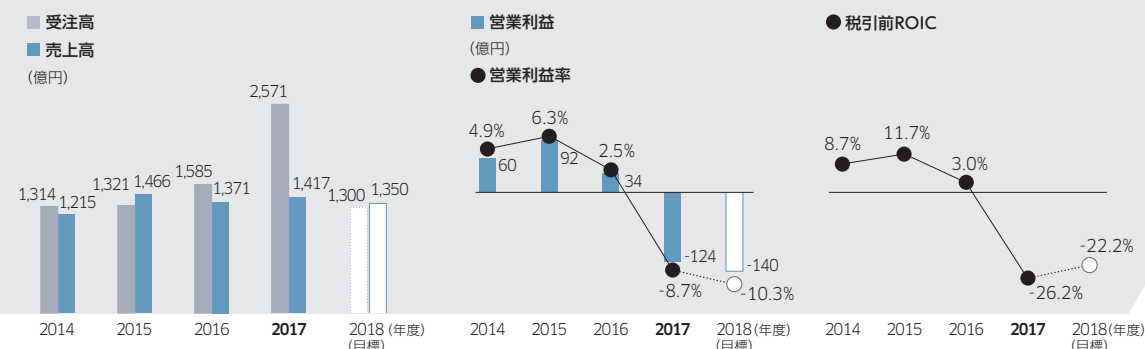
- 総合重工の強みを活かした高い技術力
- 国内外の豊富な実績により培われた契約履行能力
- 海外案件の履行における他社とのパートナーシップ力

「中計2016」の事業方針

- 国内 ● 総合重工の強みを活かした高い技術力とシナジーに基づく高付加価値製品、ライフサイクル全般を通じた価値提供による他社との差別化
- 北米 ● 高シェアの北東回廊での継続的な新造車契約の受注、4,500両を超える納入実績を活かした高収益のストック型ビジネスの積極展開
- アジア ● 台湾、シンガポールといった優位性を誇る市場における収益基盤維持に加え、拡大する新興国市場でのさらなる事業伸長



四国旅客鉄道(株)向け
2600系特急気動車



経営概況

2017年度は、北米向け車両案件での受注工事損失引当金の計上やN700系新幹線台車枠交換の費用負担等により、大幅な営業赤字となりました。2018年度も北米向け車両案件での受注工事損失引当金の追加計上や国内車両案件での損失の発生等により大幅な営業赤字となる見込みです。2017年度に続き業績悪化が生じた事態を重く受け止め、社長をトップとした車両事業再建委員会を設置し、プロジェクト管理の抜本的強化を行い、業績の早期回復を図っていきます。

事業環境と戦略

新興国の経済発展や先進国での交通インフラ整備などを背景として、海外を中心に鉄道車両需要は旺盛で、部品、保守などのストック需要も拡大しています。一方で、中国などの新興国メーカーの参入により競争は激化しており、非価格競争力の強化やビジネスモデルの変革による収益力の向上が課題となっています。

当社は、総合重工の強みである高い技術力とシナジーを活用し、世界初の炭素繊維強化プラスチック(CFRP)を使用した鉄道台車[efWING]をはじめとする高付加価値製品を提供するなど他社との差別化を図るとともに、部品、改造工事、メンテナンスなどのライフサイクル全般での収益拡大を目指します。

北東回廊を中心に旺盛な需要の続く北米市場では、アメリカ国内に有する2か所の生産拠点と長年にわたり築いてきた豊富な実績と信頼により、新車需要を取り込み、IoTを活用した軌道モニタリング事業などの部品、改造工事、保守といったストック型ビジネスにも取り組みます。

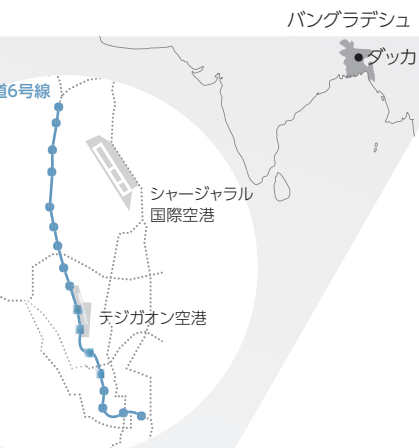
大幅な市場の伸びが期待されるアジア市場においては、当社が既に高いプレゼンスを築いている台湾・シンガポールの収益基盤拡大に取り組むとともに、システムインテグレーション能力強化や現地メーカーとのパートナーシップの維持・発展による新規市場の開拓、円借款案件の取り込み等により事業拡大を図ります。

成長分野

アジア事業の拡大

2017年8月、当社は三菱商事株式会社と共同で、バングラデシュのダッカ都市交通会社から同国初となる都市高速鉄道6号線向け車両および車両基地設備を受注しました。本件は、日本政府のインフラ輸出戦略等のもと、独立行政法人国際協力機構がバングラデシュ政府との間で結んだインフラ整備支援に関する円借款契約により建造が進められています。

今後、アジアでは多くの新興国向けに、このような円借款案件が計画されているほか、インドをはじめとする各国の高速鉄道プロジェクト等、商機の拡大が見込まれます。当社は、台湾やシンガポールで築いたプレゼンスや、あらゆる種類の車両を製造することができる強みを活かし、アジア事業のさらなる拡大を図ります。





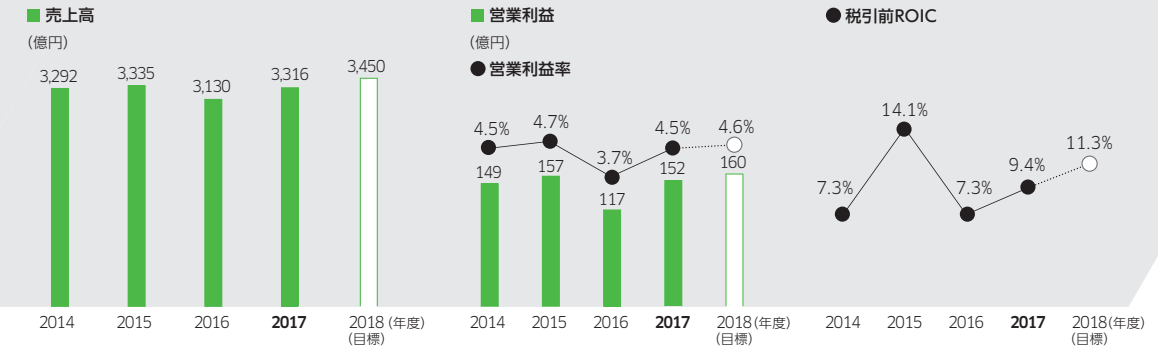
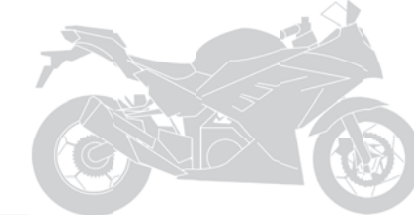
[Ninja ZX-10R]



モーターサイクル&エンジンカンパニー
プレジデント
太田 和男

モーターサイクル&エンジン

Motorcycle & Engine



- 主要製品
- 二輪車
 - 多用途四輪車
 - 四輪バギー車(ATV)
 - パーソナルウォータークラフト(PWC)
 - 汎用エンジン

カンパニービジョン

Kawasaki, working as one の理念のもと、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

機会

- 二輪車
 - 新興国市場の中長期的拡大
 - 安定した先進国向け需要とIoT活用、先進安全等の技術開発の進展
- 四輪車
 - 北米四輪車市場の拡大
- 汎用エンジン
 - 米国住宅市場の拡大による堅調な成長

リスク

- 二輪車
 - 新興国市場における価格競争激化
 - 環境規制の強化
- 四輪車
 - 価格競争の激化

コアコンピタンス

- [Ninja][Z]等の差別化された高いブランドイメージ
- 世界トップ水準の製品開発力
- 高性能・高品質な製品を開発・生産する技術力
- グローバルな生産・販売・サービス体制

「中計2016」の事業方針

- 「デマンドチェーン改革」の深化
 - “A Class Apart”
 - 他社と一線を画した高い顧客価値を実現できるブランドの確立
- 「製品戦闘力向上改革」の深化
 - “Fun to Ride”“Ease of Riding”
 - 顧客の要望に応える製品開発体制の構築
- 「サプライチェーン改革」の深化と経営システム全体の改革へ
 - 生産から販売に至るまでのサプライチェーンの改善を通じた資本効率の向上
- 「財務基盤の確立」
 - 収益性強化とフリーキャッシュ・フローの改善による投資余力の創出と将来成長市場への対応

MULE PRO-FXT



経営概況

2017年度は、新興国向け二輪車が減少したものの、先進国向け二輪車や四輪車、汎用エンジンの増加により前期比で増益となりました。2018年度は、円高の影響はあるものの、先進国向け二輪車や汎用エンジン等の販売増により、売上・営業利益ともに2017年度並みを見込んでいます。

事業環境と戦略

先進国市場は四輪車を中心に安定的に成長し、新興国市場も中長期的に高い成長が期待できることから、当社の事業も着実に成長すると見込んでいますが、新興国メーカーの参入などにより各市場で競争は激化しており、収益力の向上が課題となります。

当社は、顧客のニーズを予見し、世界最高水準の製品開発力と「Ninja」「Z」などの差別化された

ブランドイメージを活かして、競争力の高い魅力的なモデルをスピーディーに市場に投入することでプレミアムブランドとしての認知を確実にし、価格競争を抜け出したいと考えています。

そのため、国内外のR&D拠点の機能・役割の明確化・連携強化、技術開発本部や他カンパニーとのシナジー効果等により、魅力あるニューモデルを他社に先駆けて継続的に市場投入するための開発体制を整備します。また、CRM*の推進とアフターサービス体制の強化、全世界統一の効率的・効果的なKawasakiブランドの発信などにより、ブランド力の向上を図ります。

事業運営にあたっては、全世界の拠点の業務プロセスの統一等によるグローバル・マネジメント・システムの確立や、明石工場のマザーファクトリー機能強化等、各製造拠点の役割を最適化し効率経営を実現します。

* CRM:カスタマー・リレーションシップ・マネジメント

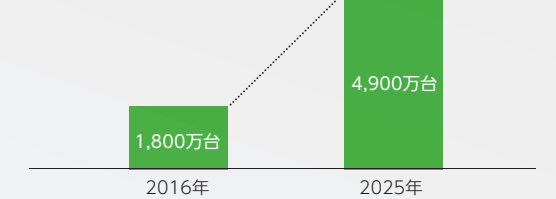
成長分野

インドにおける二輪事業

インドでは二輪車市場が急速に拡大しています。2017年度の二輪車市場は約2,019万台と世界最大の規模であり、そのうち250cc以上の中・大型車の市場規模は約88万台です。

当社は、2017年6月末にインドの現地法人 India Kawasaki Motors Pvt. Ltd.の工場を移転しました。新工場では、従来の生産機種(250cc~650cc)に加えて、当社がインドで生産する機種としては最大の排気量(1,043cc)となる「Ninja 1000」の現地生産・販売を開始しました。

インド二輪車市場成長予測



インドは経済発展に伴い、当社が得意とするレジャー用途の中・大型車市場の継続的な拡大が今後も期待されており、今回の新工場稼働によってインドの中・大型車のニーズに応え、カワサキブランドの二輪車を幅広く提供していきます。