

At a Glance

※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。



航空宇宙システム

最先端のテクノロジーを集約し、空と宇宙のさらなる高みを目指します

1918年に航空機製造事業を発足して以来、日本を代表する機体メーカー・航空機用エンジンメーカーとして、幅広い事業を展開しています。

2023年度は、民間向け航空エンジンPW1100G-JMプログラムにおいて、第2四半期に580億円の一過性損失を計上し、ステークホルダーの皆様にご迷惑とご心配をおかけしました。一方で、航空旅客需要はコロナ禍以前の水準に回復しています。また、抜本的な防衛力強化の政府方針のもと、防衛事業の採算向上や規模の拡大が見込まれるなど、今後も好調な事業環境が持続すると予想しています。リスク管理の徹底などにより安定的な収益を確保するとともに、将来の機会創出に向けて取り組みを進めていきます。



航空宇宙システムカンパニー プレジデント
下川 広佳

主要製品

- 防衛航空機
- 民間向けヘリコプタ
- 航空機用エンジン
- 民間航空機分担製造品
- 誘導機器・宇宙関連機器
- 航空機用ギアボックス

SWOT分析 個別事業

| | 航空宇宙 | |
|--------------------------------------|--------|---|
| Strengths コアコンピタンス (強み) | 航空エンジン | <ul style="list-style-type: none"> 防衛航空機で培った完成機メーカーとしての技術力 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 |
| | 共通 | <ul style="list-style-type: none"> 国際共同開発プロジェクトや防衛航空機用エンジンで培った高い技術力 最先端技術による高い品質と生産性 |
| Weaknesses 課題(弱み) | | <ul style="list-style-type: none"> 特定顧客への高い依存度(ボラティリティの高い収益構成) 多額の投下資本を必要とする事業形態 |
| Opportunities 機会 | | <ul style="list-style-type: none"> 航空旅客・貨物輸送需要の長期的な成長 航空機業界の脱炭素化 防衛予算の増加および継続的な国産防衛装備品の開発・生産 防衛装備品の収益性改善 防衛装備品の輸出可能性 |
| Threats リスク(脅威) | 航空宇宙 | <ul style="list-style-type: none"> ボーイング社・エアバス社によるシェア獲得競争などを背景とした厳しい競争環境 新興国メーカーの台頭 国際共同開発体制全体におけるサプライチェーンリスク |
| | 航空エンジン | <ul style="list-style-type: none"> 最先端技術の導入に伴う開発リスク 国際共同開発プロジェクト(民間機向け航空エンジン)におけるリスク顕在化時の影響が甚大(他社責成分負担のリスク) |

「グループビジョン2030」達成に向けた取り組み

| | |
|-----------------|---|
| 安全安心リモート社会 | - |
| 近未来モビリティ | <ul style="list-style-type: none"> 物流拠点やラストワンマイルを結ぶ、VTOL(垂直離着陸機)の開発 ヒト、モノがシームレスにつながる都市交通の実現 空の移動を手配するワンストップサービス「Z-Leg™(ゼータ・レグ)」の提供 |
| エネルギー・環境ソリューション | <ul style="list-style-type: none"> CO₂ FREE(水素燃料化)航空輸送システムの検討 |

Topic | Z-leg™による災害支援と成長性

Z-Leg™は、2023年3月にサービスを開始したヘリコプタの手配サービスです。2024年1月に発生した能登半島地震では、珠洲市折戸地区、川浦地区の避難所へガソリンを含む650kgの救援物資の空輸を実施しました。平時は、ヘリコプタで訪れたい場所へのスムーズな移動を提供していますが、災害救援にも役立てることが可能なことを実証しました。

今後は、空を飛び、垂直離着陸できる特性を活用し、地形的特徴が地域やお客様の不利益にならないよう、“いつでも、どこでも”の移動サービスを拡充していきます。併せて、地域振興につながる提案をしていきます。

2024年度中に個人向けの販売を本格化する計画で、2030年度に、単年度売上収益100億円を目指します。



Z-Leg™による荷詰め作業

重点施策と具体的な取り組み

| | |
|------------------|--|
| 事業拡大に向けた体制整備 | <ul style="list-style-type: none"> 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業務効率化・生産性の向上を推進 防衛航空機・ヘリコプタの既受注開発案件・量産契約の着実な推進 |
| 防衛事業に係る活動強化 | <ul style="list-style-type: none"> 防衛力強化に向けた7つの重視分野への取り組み推進 |
| 市場動向を踏まえた技術戦略の推進 | <ul style="list-style-type: none"> 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 |

Topic | 防衛省向け受注の増加と採算性の向上

わが国の防衛力の抜本的な強化のため、2022年12月に「防衛力整備計画」が策定され、当社においても、今後防衛省向けの事業拡大が見込まれています。2023年度は、航空宇宙システムセグメントにおいて、主に大型航空機分野での受注増により防衛省向けの受注高が4,490億円と、前期比で2,835億円増加しました(全社では、2023年度受注高5,530億円、前期比2,835億円増)。

また、新制度において新たな利益率が設定されたことにより、防衛省向けの契約時における採算性が向上しており、中期的に当セグメントの収益性向上に貢献する見込みです。



RC-2(電波情報収集機)

車両

最高水準の技術で、お客様のニーズに応える鉄道システムメーカーへ

1906年に鉄道車両製造を開始して以来、最高水準の技術を有する日本のトップメーカーとして、国内、米国、アジアで事業を展開しています。

2023年度は、2021年度の子会社以降、3期連続の黒字を確保しました。米国では、長らく取り組んできた米国ロングアイランド鉄道向けのM-9プロジェクトは無事に最終車両を出荷し、現在はニューヨーク市交通局向けの新型地下鉄車両[R211]の量産車両の製造・納入が本格化しています。引き続き収益性の向上に向けて取り組みを進めていきます。

2021年10月の子会社以来取り組んできた構造改革を背景として、適正価格での受注や契約リスク管理の強化、注力マーケットへの集中を進めるとともに、川崎重工グループの生産ノウハウ導入により、収益力の向上に努めていきます。



川崎車両株式会社 代表取締役 社長執行役員
村生 弘

主要製品

- 各種電車 (新幹線・新交通システムを含む)
- 機関車
- 客車
- 台車

SWOT分析 個別事業

| | | |
|-----------------------------------|----------|--|
| Strengths コアコンピタンス (強み) | | <ul style="list-style-type: none"> ● 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 (Kawasaki Initiative) ● 他事業とのシナジーを活かした総合重工ならではの高い技術力 |
| Weaknesses 課題 (弱み) | | <ul style="list-style-type: none"> ● 海外大手競合と比較して小さな事業規模 ● 車両本体中心の事業構造 (鉄道システム対応はパートナーシップ力で補充) |
| Opportunities 機会 | 国内市場 | <ul style="list-style-type: none"> ● カーボンニュートラルに寄与する車両の需要 ● 貨物輸送の鉄道シフト |
| | アジア新興国市場 | <ul style="list-style-type: none"> ● 都市交通整備の需要 ● インド高速鉄道プロジェクトへの参画 |
| | 北米市場 | <ul style="list-style-type: none"> ● 地下鉄、通勤車両の需要 ● 軌道遠隔監視サービスの提供 |
| | 各市場共通 | <ul style="list-style-type: none"> ● 部品、保守請負、車両改造工事などの長期サービス提供型需要拡大 |
| Threats リスク (脅威) | 国内市場 | <ul style="list-style-type: none"> ● コロナ禍の車両投資減による国内工場の操業低下 ● 需要減による価格競争の激化 |
| | アジア新興国市場 | <ul style="list-style-type: none"> ● 新規参入市場でのカントリーリスク ● 中国企業の台頭 |
| | 北米市場 | <ul style="list-style-type: none"> ● 資機材価格の高騰 ● 人的リソースの確保 |

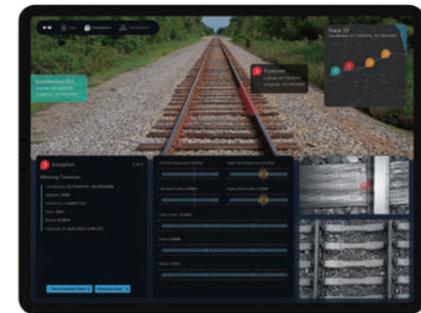
「グループビジョン2030」達成に向けた取り組み

| | |
|-----------------|--|
| 安全安心リモート社会 | ● 車両および軌道保守の最適化、自動化・省力化を目的とした状態監視事業の推進 |
| 近未来モビリティ | ● ヒト、モノがシームレスにつながる鉄道モビリティの実現 |
| エネルギー・環境ソリューション | ● 内燃車両のカーボンニュートラル対応 |

Topic | 軌道遠隔監視サービスをはじめとする部品・サービス事業の進展

鉄道車両や軌道の状態を遠隔で監視するサービスの事業化に国内・海外で取り組んでいます。本サービスは、センサーやカメラなどの監視装置を車両や台車に搭載し、営業運転時にリアルタイムで車両や軌道の状態を計測・解析し、異常を検知すれば直ちに鉄道事業者はその情報を知らせるものです。また、蓄積したデータを分析し、適切なメンテナンス時期を予測・提示することで、効率的な保守を可能とします。

車両事業では、豊富な車両納入実績を背景に、ライフサイクル全体にわたる事業機会の取り込みを目指しており、2030年度までに、部品・サービス事業の売上収益比率を2割以上に高めていく方針です。



軌道遠隔監視システム

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 | <ul style="list-style-type: none"> ● ダッカ6号線: 2024年度 最終車両、基地設備引き渡し ● 米国R211: 2024年度 最終車両引き渡し (Base契約) 2025年度 量産車引き渡し開始 (Option1契約) |
| 顧客に信頼される品質レベルの達成 | <ul style="list-style-type: none"> ● 仕損じ、手直し費用の削減 ● KPS (Kawasaki Production System) のさらなる推進、北米工場への展開 |
| 部品・サービスの拡販、保守分野の事業拡大 | <ul style="list-style-type: none"> ● 北米向け軌道遠隔監視装置の拡販とサービス提供プラットフォームの構築 ● 国内鉄道事業者向け車両状態監視事業の推進 |

Topic | ニューヨーク市交通局向けR211車両の納入開始

ニューヨーク市交通局向け地下鉄車両 (R211) のBase契約 (2018年度受注、535両) の量産車製造が進捗し、2023年度には、計160両を納入しました。

ニューヨーク市交通局とは、40年以上にわたる取引において、当社製車両の信頼性の高さや当社の契約履行能力が評価され、同交通局向けの当社シェアは2023年度時点で35%に達します。また2025年度からは2022年度に受注したOption1契約 (640両) の納入を開始するほか、さらにOption2契約の発注が見込まれます。

Option2契約が履行された場合、総受注両数が約1,600両、受注金額は約44億ドルの当社最大規模の鉄道車両案件となるほか、同交通局における当社シェアは約50%に拡大する見込みです。



ニューヨーク市交通局向け[R211]

エネルギーソリューション&マリン

高効率製品群と水素を軸にシームレスに低炭素から脱炭素へ

1878年の川崎築地造船所創業以来、「エネルギー」「プラント」「船用推進」「船舶海洋」の4分野において、高い技術力と品質を強みに事業を展開しています。2023年8月には、「水素・CN(Carbon Neutral)」事業分野を新設しました。

2023年度は、前期比で大幅な増益を達成しました。エネルギー・プラント・船用推進においては、主にガスタービン・ガスエンジンの増収が、船舶海洋においては、持分法投資利益の増加や、LPG / アンモニア運搬船のコストダウンが貢献しました。

引き続き、適切なリスク管理や価格適正化の取り組みによる収益力の維持向上を図ります。さらに、水素技術を軸に、低炭素・脱炭素社会に貢献する製品やグリーントランスフォーメーション製品の展開を進め、「グループビジョン2030」における「エネルギー・環境ソリューション」領域での高成長を目指します。



エネルギーソリューション&マリン
カンパニープレジデント
西村 元彦

主要製品

| 水素・CN | エネルギー | プラント | 船用推進 | 船舶海洋 |
|--|---|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 出荷・受入基地 液化水素タンク 陸上LNGタンク CCUS (Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage) | <ul style="list-style-type: none"> 産業用ガスタービン・コージェネレーション 発電用ガスエンジン・ディーゼル機関 蒸気タービン 空力機械 ボイラプラント CCPP (Combined Cycle Power Plant) | <ul style="list-style-type: none"> 産業プラント (セメント、肥料など) ごみ焼却プラント 搬送プラント トンネル掘削機 破砕機 | <ul style="list-style-type: none"> 船用ガスタービン・減速装置 船用レシプロエンジン 水力機械 | <ul style="list-style-type: none"> ガス運搬船 液化水素運搬船 ジェットフォイル 潜水艦 |

SWOT分析 個別事業

| | 水素・CN | エネルギー | プラント | 船用推進 | 船舶海洋 |
|-----------------------------------|---------------|-------|------|------|------|
| Strengths コアコンピタンス (強み) | 水素・CN | エネルギー | プラント | 船用推進 | 船舶海洋 |
| Weaknesses 課題 (弱み) | 水素・CN プラント | エネルギー | 船用推進 | 船舶海洋 | |
| Opportunities 機会 | 共通 | | | | |
| Threats リスク (脅威) | 共通 | | | | |

「グループビジョン2030」達成に向けた取り組み

※1 Autonomous Underwater Vehicle ※2 Virtual Synchronous Generator
※3 Direct Air Capture ※4 Kawasaki CO2 Capture

| | |
|-----------------|---|
| 安全安心リモート社会 | <ul style="list-style-type: none"> 非常用ガスタービンをはじめとする災害対応ソリューション ごみ焼却炉自動運転化の促進 AUV※1 (自律型無人潜水機)の開発 |
| 近未来モビリティ | <ul style="list-style-type: none"> 環境対応船用推進システム (ガスエンジンハイブリッド推進・バッテリー推進)の普及 安全離着岸支援システムの実証 |
| エネルギー・環境ソリューション | <ul style="list-style-type: none"> 水素サプライチェーン (つくる、はこぶ、ためる、つかう)の早期確立 ステークホルダーへの働きかけによる水素社会実現に向けた仲間づくりと取り組みの加速 変動性再生可能エネルギーが増加する環境下で、「調整力」を提供するガスタービン/ガスエンジン、「慣性力」を提供する仮想同期発電機 (iVSG※2) 機能を有する蓄電システムの社会実装 カーボンリサイクル技術の実用開発 大型CO2回収事業 (DAC※3・KCC※4)の展開 |

Topic | 多様な水素利用ニーズに応える水素ガスタービンの展開

2023年9月、イビデンエンジニアリング社と共同で、JFEエンジニアリング社より、水素混焼可能な8MW級コージェネレーションシステム「PUC80D」1基を受注しました。2025年4月運用開始予定で、その後、2027年以降の水素燃料化を目指します。

2023年10月、Chevron社 (ベルギー) 向けに、1.8MW級天然ガス焼きガスタービンコージェネレーションシステム「GPB17D」を、体積比30%までの任意の割合で水素混焼が可能な「GPB17D-H2」に改造する工事を完了し、営業運転を開始しました。

2024年1月、1.8MW級のドライ・水素専焼型ガスタービン「PUC17MMX」が、日刊工業新聞社十大新製品賞において増田賞を受賞しました。世界初となるNOx対策に水を用いないドライ方式での水素専焼が可能なガスタービンの製品化を通じて、CO2排出量の削減に大きく貢献できる点が高く評価されました。



PUC17MMX

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の提供 | <ul style="list-style-type: none"> LPG / アンモニア運搬船 高効率ガスタービン/ガスエンジン 新ごみ処理施設 (省エネ) 船用ハイブリッド推進システム |
| 脱炭素エネルギーへのトランジション製品の展開 | <ul style="list-style-type: none"> 液化水素運搬船の商用化 水素出荷・受入基地の商用化 船用水素ボイラ、船用水素エンジンの開発 低炭素 (天然ガス焼き・水素混焼) から脱炭素 (水素専焼) に対応できるガスタービン/ガスエンジンを活用した省エネシステムの導入促進 CO2分離回収技術の開発 |

Topic | 低炭素社会の実現に貢献する船用ハイブリッド推進システムの納入

2023年12月、NSユナイテッド内航海運株式会社が運航するばら積み船向けに、天然ガス専焼エンジンと大容量バッテリーを組み合わせたガスエンジンハイブリッド推進システムを納入しました。ばら積み船向けにガスエンジンを主機とするハイブリッド推進システムを納入するのは世界で初めてです。

従来の重油専焼エンジンを搭載する同型船と比較しCO2排出量を約24%削減することに加え、SOxやNOxの排出量を大幅に削減することが可能です。また、入出港時にはバッテリーによる電気推進モードで航行することにより、温室効果ガスを排出しないゼロエミッション推進が可能です。



当社製ガスエンジンハイブリッド推進システムを搭載した「下北丸」

精密機械・ロボット

油圧とロボットの総合ソリューションで、人と社会の未来をつくります

油圧機器分野においては業界随一の規模と生産設備を備えたトップメーカーとして、ロボット分野においては産業用ロボットのパイオニアとして、国内外の産業の発展に貢献しています。

2023年度は、半導体市場および中国建設機械市場の停滞に加え、中国工場における操業の低下にも苦しんだ1年でした。2024年度中には半導体市場が回復に転じると見込まれているほか、2023年度から進めてきた価格適正化やコスト削減の取り組みを継続し、厳しい事業環境の中でも一定の収益を確保していきます。

油圧機器分野では、当社の強みである品質や開発力を活かし、建設機械の電動化・自動化に対応する新製品・新システムにより収益性の向上を目指します。また、ロボット分野では、半導体分野の事業拡大を進めるとともに、オープンイノベーションの活用により、医療や物流といった、成長性の高い新分野の開拓を進めていきます。



精密機械・ロボットカンパニー プレジデント
嶋村 英彦

主要製品

- 建設機械用油圧機器
- 農業機械用油圧機器
- 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・医療用ロボット

SWOT分析 個別事業

| | 油圧機器 | ロボット | 共通 |
|--------------------------------------|--|---|---|
| Strengths コアコンピタンス (強み) | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 総合重工業として、多種多様な生産現場を社内で保有 顧客のニーズに密着した、適用開発・システム提案の力 医療、遠隔技術などに代表される新技術・新分野の創出力 | <ul style="list-style-type: none"> 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分野における新製品開発能力 |
| Weaknesses 課題 (弱み) | <ul style="list-style-type: none"> アフターサービスビジネスの拡大 中国建機市場向け売上比率の高さ | <ul style="list-style-type: none"> スケールメリットを得るための事業規模の拡大 | |
| Opportunities 機会 | <ul style="list-style-type: none"> 建設機械の電動化・自動化の進展 農業機械・森林機械などの事業分野への販売拡大 カーボンニュートラルの進展 | <ul style="list-style-type: none"> 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・介護など) でのロボット化の進展 | |
| Threats リスク (脅威) | <ul style="list-style-type: none"> 中国建機市場における競合メーカーの台頭と競争の激化 中国建機市場の長期低迷 | <ul style="list-style-type: none"> 競合他社との競争の激化 半導体製造装置需要の停滞 | <ul style="list-style-type: none"> 資材費の高騰 |

「グループビジョン2030」達成に向けた取り組み

| | |
|-----------------|--|
| 安全安心リモート社会 | <ul style="list-style-type: none"> 手術支援ロボット「hinotori™」サージカルロボットシステムやロボット治療台などの医療ヘルスケア関連事業 働く意欲のある人と、労働力を求める事業者とをつなぐ、リモートロボットプラットフォーム事業 |
| 近未来モビリティ | <ul style="list-style-type: none"> 物流拠点間やラストワンマイルを結ぶ、配送ロボット 屋内配送ロボット「FORRO」による、病院内配送サービスの展開 |
| エネルギー・環境ソリューション | <ul style="list-style-type: none"> 水素燃料関連製品 油圧機器・システムのソリューションビジネスの強化・拡大 |

Topic | 水素ステーション用の省エネ型水素圧縮機を発売

2023年4月、水素ステーション用の省エネ型水素圧縮機を発売しました。水素圧縮機は、スギノマシン社と共同開発したもので、水素ステーションにおいて、燃料電池車 (FCV) への充填に必要な水素ガスを圧縮する役割を担っています。油圧部分には産業装置分野で好評を得ている当社製の回転数制御ポンプユニット (ECO SERVO®) を使用することで、大幅な省エネ化を実現しました。今後のFCV普及に向けた水素圧縮機の拡販により、水素ステーションなどのインフラ整備に貢献します。



水素圧縮機

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 | <ul style="list-style-type: none"> 建機向け新製品開発/市場開拓: 電動化・自動化に向け、高い制御技術・開発力を活用し市場を開拓 アフターセールス事業の強化: 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: 水素圧縮機、燃料電池システムなどの開発や、当社グループ内向け防衛関連製品の拡充 |
| ロボット事業の戦略性ある挑戦 | <ul style="list-style-type: none"> 高付加価値領域への集中投資: 半導体市場の本格的回復に向けた供給体制整備および、新分野への事業拡大 医療向け事業の強化: 「hinotori™」の普及および、遠隔操作技術等による差別化 ブランド力の強化: ユニコーン企業とのスピード感のある協業推進および、ソーシャルロボット分野の事業化推進 |

Topic | 半導体関連事業の今後の展開

2023年12月、「グループビジョン2030」進捗報告会において、半導体製造装置向けロボットを含む半導体関連事業の今後の事業展開方針について発表しました。2024年現在、半導体製造の前工程における大手半導体製造装置の中で稼働するウェハ搬送ロボット (大気工程) で、当社は約60%のグローバルシェアを誇ります。今後は、現在のシェアをさらに向上させるとともに、後工程や真空工程、システム製品といった新領域に製品を展開するほか、半導体製造装置のメンテナンス・自動化ソリューションなどに事業を拡大し、2030年度には半導体関連事業の売上収益1,000億円を目指します。



半導体製造装置向けウェハ搬送ロボット

パワースポーツ&エンジン

もっと楽しむ！カワサキが究極のエキサイトメントをお届けします

1953年に二輪車用エンジンの生産を開始して以来、“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）をミッションとして、革新的な製品を送り出してきました。

2023年度は、素材・部品の調達難や物流混乱の影響によって市中在庫が不足した2022年度に比べると、在庫の充足が進み、競争環境が平常化したことから、各種セールス費用の増加などにより減益となりました。一方、メキシコの新工場において、オフロード四輪車の量産を開始しており、今後は、生産能力の拡大と継続的な新製品の投入により、オフロード四輪車分野での高成長を目指します。

また将来の低炭素・脱炭素化を見据えてEV・HEVの開発を加速するなど、引き続き、持続的な成長と経営理念である“Good Times Company”の実現に向け、挑戦し続けます。



カワサキモーターズ 代表取締役 社長執行役員 伊藤 浩

主要製品

- 二輪車
- オフロード四輪車(SxS・ATV)
- パーソナルウォータークラフト(PWC)
- 汎用エンジン

SWOT分析 個別事業

| | | |
|--------------------------------------|------------------------------------|--|
| Strengths コアコンピタンス (強み) | | <ul style="list-style-type: none"> ● 独自かつ高付加価値のブランドを実現する販売、マーケティング力 ● 伝統と革新を体現した製品を生み出す開発、生産、調達、品質保証能力 ● グローバルな生産・販売・サービス体制 ● 他事業とのシナジーを活かした総合重工ならではの高い技術力 |
| Weaknesses 課題(弱み) | | <ul style="list-style-type: none"> ● 急激な需要の増加に対応できる生産能力の確保 ● 変化の速い時代に対応したアジャイルな組織体制の構築 |
| Opportunities 機会 | 二輪車 四輪車/PWC 汎用エンジン 共通 | <ul style="list-style-type: none"> ● 成熟した先進国市場での安定した需要 ● 人口増、経済成長による新興国市場の中長期的拡大 ● 北米におけるオフロード四輪需要の堅調な成長 ● 米国住宅市場拡大による芝関連市場の堅調な成長 ● 他社との提携や協業 ● 内燃エンジン技術を活用した新領域への進出 ● カーボンニュートラル分野でのブランドイメージ構築 |
| Threats リスク(脅威) | 二輪車 四輪車/PWC 共通 | <ul style="list-style-type: none"> ● 中国、インドなど新興国ブランドによるレジャー領域への参入拡大 ● 新興国市場における価格競争の激化 ● 北米メーカーの積極策による製品開発競争、価格競争の激化 ● 米国における政策変更に伴う関税率、部品コストの上昇 ● 世界的なインフレ、米国利上げなどの金融引き締め政策による需要の減退 ● 電動化の進展によるエンジン部品の調達難 ● 環境規制の強化による開発費用、製品価格の上昇 |

「グループビジョン2030」達成に向けた取り組み

| | |
|-----------------|--|
| 安全安心リモート社会 | <ul style="list-style-type: none"> ● 先進ライダーサポート、ドライバーサポート ● 災害対応ソリューション |
| 近未来モビリティ | <ul style="list-style-type: none"> ● 人、モノが環境にやさしく、安全に移動できる社会の実現 ● 物流分野における人手不足解消に向けた新モビリティの事業化 |
| エネルギー・環境ソリューション | <ul style="list-style-type: none"> ● 水素燃料化 ● 電動化/ハイブリッド化 |

Topic | ハイブリッド二輪車および電動二輪車を発表

2023年秋に、世界初のストロングハイブリッド二輪車となる「Ninja 7 Hybrid」[Z7 Hybrid]と、電動二輪車「Ninja e-1」[Z e-1]を発表しました。

カーボンニュートラルを目指しながら、カワサキならではの「Fun to Ride」の精神を体現した性能やデザインは、世界的に高い評価を受けています。また、従来のガソリン車にはなかったモーター走行ならではの機能を搭載するなど、お客様に新たな価値を提供し、当社ブランドの強化に寄与します。



Z7 Hybrid

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 | <ul style="list-style-type: none"> ● 継続的な新機種への投入 ● 機動的な生産・販売計画の変更 ● 適正在在庫水準の維持 |
| 四輪ビジネスの拡大、脱炭素・電動化対応 | <ul style="list-style-type: none"> ● 製品競争力強化に向けた開発投資 ● メキシコ新工場の安定的な運営 ● 電動・ハイブリッドモデルの開発、上市 ● 水素エンジンの他社との共同研究 |
| DXを通じた業務改革の推進 | <ul style="list-style-type: none"> ● デジタル化によるグローバルオペレーションの効率化 ● デジタル技術活用による開発期間の短縮と効率化 |
| フリーキャッシュ・フローの確保 | <ul style="list-style-type: none"> ● 将来の投資に向けたフリーキャッシュ・フローの安定確保 |

Topic | オフロード四輪、魅力的な新製品の投入により高成長フェーズへ

2024年2月より、既存の「TERYX」シリーズ(レクリエーション向け)、「MULE」シリーズ(多用途向け)に加え、日常作業から遊びまで多目的に使える「RIDGE」[RIDGE XR]シリーズを発売しました。高性能なエンジンや快適で上質なキャビンが特長で、暑さ、寒さの厳しいアメリカ中西部を中心に、高い需要が見込まれます。

カワサキモーターズでは、今後も堅調な成長が見込まれるオフロード四輪市場での、積極的な新製品投入によって、2025年度には四輪・PWC事業の売上収益を3,000億円に拡大(2023年度1,806億円)する戦略です。



RIDGE XR HVAC