

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および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。

2024年度は、民間航空機用エンジンが業績をけん引し、大幅な増益となりました。今後は、防衛事業の採算性向上や規模の拡大が顕在化するとともに、航空旅客需要が回復から成長フェーズに移行したこともあり、各分野で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 （主要製品については➡P.9-10もご覧ください）

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

SWOT分析 個別事業

S trengths コアコンピタンス（強み）	W eaknesses 課題（弱み）
航空宇宙 ● 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	● 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
航空エンジン ● 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	
共通 ● 開発・製造・サービスを機体・エンジンへ広範に展開	
O pportunities 機会	T hreats リスク（脅威）
● 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	航空宇宙 ● 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 ● 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（他社責応分負担のリスク）

事業環境を踏まえた成長戦略

長年培った高い技術力と生産性を生かし、既存事業の収益力強化により事業基盤を強化します。防衛事業では、政府の防衛力強化方針で示された7つの重視分野に注力した製品の開発・生産を遂行し事業拡大を推進します。また、引き続き防衛装備品輸出の検討に関しても政府と

協力して進めていきます。

民間事業では旺盛な新規民間航空機需要に応える増産に加え、エンジン整備事業など新領域への展開や脱炭素化ニーズに応える次世代航空機・推進システムの開発推進を通じて、収益構造の多様化と持続的成長を図ります。

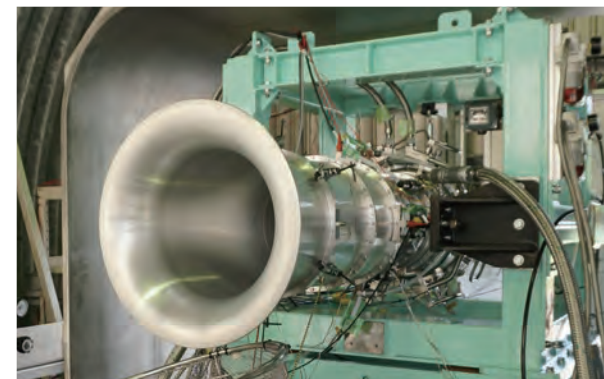
「グループビジョン 2030」達成に向けた取り組み

安全安心リモート社会	-
近未来モビリティ	● 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	● CO₂ FREE（水素燃料化）航空輸送システムの検討 

Topic 航空機用小型水素エンジンの運転試験に成功

2024年10月、NEDOの「グリーンイノベーション基金事業／次世代航空機の開発プロジェクト」に採択された「水素航空機向けコア技術開発」において、水素100%燃料による小型航空エンジンの運転試験に成功しました。JAXA 能代ロケット実験場で実施された試験では、着火から回転上昇、定常運転、回転降下、停止まで安定した運転が確認されました。

本事業は、エンジン燃焼器・システム技術開発、液化水素燃料タンク開発、機体構想検討から成り、2030年に地上実証試験を予定しています。航空機と水素関連技術を融合し、CO₂削減に貢献する水素航空機の実現と、液化水素サプライチェーンの商用化を目指します。



水素エンジン試験の状況

その他の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	● 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	● 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	● 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、川崎重工においても、今後防衛省向けの事業拡大が見込まれています。2024年度は、航空宇宙システムセグメントにおいて、機動展開能力強化に向けた輸送用ヘリコプタの大型受注などにより防衛省向けの受注高が6,236億円と、前期比で1,746億円増加しました（全社では、2024年度受注高7,747億円、前期比2,217億円増）。

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。



CH-47J/JA型ヘリコプタ

※ 出典：陸上自衛隊ホームページ
<https://www.mod.go.jp/gsdf/equipment/air/index.html>

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。

2024年度は、北米向け事業において採算性の改善が順調に進み、安定して黒字が達成できる収益基盤を確立しました。

車両事業全体を取り巻く環境は依然として厳しいものの、適正価格での受注や契約リスク管理の強化を進めるとともに、部品・サービス事業の拡充を通じて、さらなる収益性の向上を目指します。

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 （主要製品については➡P.9-10をご覧ください）

●電車（新幹線・在来線） ●気動車 ●機関車 ●新交通システム ●貨車 ●台車

SWOT分析 個別事業

S trengths コアコンピタンス（強み） - 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生かした総合重工ならではの高い技術力	W eaknesses 課題（弱み） - 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）
O pportunities 機会 国内市場 - 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 - 都市交通整備の需要 新興国市場 - インド高速鉄道プロジェクトへの参画 北米市場 - 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 - 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	T hreats リスク（脅威） 国内市場 - 新製車両への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 - 新規参入市場でのカントリーリスク 新興国市場 - 中国企業の台頭 北米市場 - 資機材価格の高騰 - 人的リソースの確保

事業環境を踏まえた成長戦略

国内市場は、人口減少などの影響により縮小傾向が続く厳しい状況ではあるものの、コスト低減の仕組み化や、車両設計の標準化を推進し、車体製造における事業利益率の向上を図ります。

北米市場では、ニューヨーク地下鉄向けR211プロジェクトが順調に進捗しており、後続案件の受注と履行に注力

していきます。

また車両事業全体の収益性のさらなる向上に向けて、車両導入のシナリオづくりからメンテナンスまで、車両のライフサイクルをサポートするソリューション提案型ビジネスの展開を図ります。

「グループビジョン 2030」達成に向けた取り組み

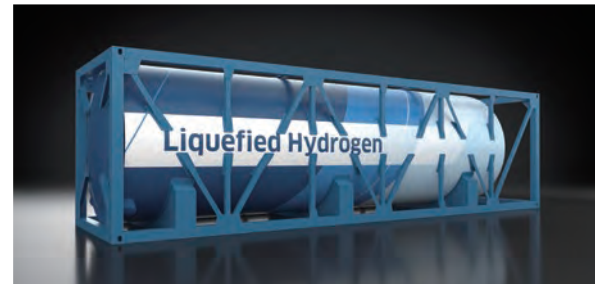
安全安心リモート社会	-
近未来モビリティ	● ヒト、モノがシームレスにつながる鉄道モビリティの実現
エネルギー・環境ソリューション	● 内燃車両のカーボンニュートラル対応 

Topic 「鉄道輸送用液化水素タンクコンテナの開発」がNEDO助成事業で採択

2025年4月、鉄道による液化水素輸送を可能にする「鉄道輸送用液化水素タンクコンテナの開発」がNEDOの助成事業に採択されました。

本事業は、既存の鉄道インフラを活用しつつ、断熱性・安全性・運用性に優れたコンテナの設計を目指しており、今後の水素物流の新たな選択肢として期待されています。

川崎重工が培ってきた液化水素関連技術をベースに、鉄道輸送や研究開発を担う他社とも協業しながら、長距離・大量輸送に対応した水素供給体制の構築を支援し、脱炭素社会の実現に向けたインフラ整備に貢献していきます。



鉄道輸送用液化水素タンクコンテナ

その他の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	● ダッカ6号線：2024年度 最終車両引き渡し 2025年度 基地設備引き渡し ● 米国R211：2024年度 量産車引き渡し開始 (Option1 契約) 2025年度 最終車両引き渡し (Base 契約)
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 ● 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	● 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 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、異変を検知すれば直ちに鉄道事業者にも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

事業ポートフォリオ | エネルギーソリューション&マリン

エネルギーソリューション&マリン

足元の稼ぐ力を維持・強化し、 水素社会への歩みを着実に推進

1878年の川崎築地造船所創業以来、エネルギー・プラントおよび輸送に関連する製品開発と製造で培ってきた高い技術力と品質を礎に、5つの分野で事業を展開しています。

2024年度は、前期比で大幅な増益を達成しました。好調な事業環境を追い風に各分野で増収と価格適正化による採算性の改善が進んだことが主な要因です。

引き続き、既存事業の稼ぐ力の強化に努めるとともに、CO₂排出削減に貢献する水素Ready製品の供給と水素エネルギーの商用化に向けたサプライチェーンの構築・技術開発を進めることで、中長期にわたる成長を目指していきます。

エネルギーソリューション&マリuncanパニープレジデント 西村 元彦

主要製品 (主要製品については▶P.9-10もご覧ください)

- | | | | | |
|-------|-------------------------------------|---------------------|------------|--|
| 水素・CN | ● 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) |
| エネルギー | ● 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 |
| プラント | ● CCPP (Combined Cycle Power Plant) | | | ● ボイラプラント |
| 船用推進 | ● 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 |
| 船舶海洋 | ● 艦艇用ガスタービン・減速装置 | ● 船用レシプロエンジン | ● 水力機械 | ● 破砕機 |
| | ● 液化ガス運搬船 | ● 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

S trengths コアコンピタンス (強み)	W eaknesses 課題 (弱み)
水素・CN エネルギー プラント 船用推進 船舶海洋 共通	水素・CN プラント エネルギー 船用推進 船舶海洋
● 水素の製造、液化、貯蔵、輸送、利用 (発電)、CO ₂ 分離回収技術 ● エネルギー製品の水素専焼・混焼技術 ● 各種プラントプロジェクトで培った総合エンジニアリング力 ● コアコンポーネントを軸とした船用推進システム全体の最適提案力 ● 省エネ・環境負荷軽減技術、船型開発力 ● 顧客資産を生かしつつ低炭素から脱炭素への流れをシームレスに実現できる、高効率・高性能なコアコンポーネント ● 高効率コアコンポーネントの組み合わせによるシナジーを生かしたソリューション提案	● 海外における水素関連プラントの施工実績 ● 海外市場における認知度 ● 国内商船建造と民間船用推進機の収益構造の改善
O pportunities 機会	T hreats リスク (脅威)
エネルギー 船用推進、船舶海洋 共通	共通
● データセンター等の新設・増設が進むことによるエネルギー需要・インフラ需要の拡大 ● 防衛予算の拡大 ● 天然ガス資源開発によるLNG基地建設、エネルギー機器の需要拡大 ● カーボンニュートラル実現を目指す動きの継続 ● 既存燃料と水素の両方に対応可能な水素Ready製品の需要拡大	● 為替や資材価格の変動、仕入れ価格へのインフレの影響 ● 各国のエネルギー政策動向 (タクソノミー規制、補助金制度変更、地政学的リスクに伴う変更など)

事業環境を踏まえた成長戦略

市場環境の変化を的確に捉えたソリューション提案と、安定的な収益確保に向けた取り組みを強化しています。現在、カーボンニュートラルに向けた動きが進む一方、天然ガスへの一時的な回帰も見られ、エネルギー・トランジションは長期化の様相を呈しています。こうした状況を踏まえ、

当面は天然ガスに関する既存製品のLNGタンク、ガスタービン、ガスエンジンなどの需要を着実に取り込みつつ、天然ガス利用と親和性の高い水素混焼製品の提案や技術開発を推進することでトランジションソリューションを提供し、中長期的な脱炭素ニーズにも柔軟に対応していきます。

「グループビジョン 2030」達成に向けた取り組み

※1 Virtual Synchronous Generator ※2 Kawasaki CO₂ Capture
※3 Direct Air Capture ※4 Post-Combustion Capture

安全安心リモート社会	● 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 ● 発電設備の遠隔監視システム
近未来モビリティ	● 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普及
エネルギー・環境ソリューション	● 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 ^{※1}) 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 ● KCC ^{※2} による大型CO ₂ 回収事業 (DAC ^{※3} ・PCC ^{※4}) の展開

Topic 5MW以上の大型ガスエンジンにおける水素燃焼技術の開発・実証

神戸工場において水素30%混焼大型ガスエンジン発電設備 (エンジン型式:KG-18-T、定格出力7.5MW) の運用を開始しました。体積比で30%の水素が適用可能な発電出力5MWを超える大型ガスエンジン発電設備としては、国内初となります。

また、2024年10月、発電出力5MW以上の大型ガスエンジンにおいて、水素のみを燃料とし、CO₂を排出せずに安定燃焼を実現する技術を世界で初めて※開発しました。

本技術は、「カワサキグリーンガスエンジン」シリーズの単気筒試験機を用いて検証され、天然ガス同等の出力を維持しながら水素専焼が可能であることを確認しています。

また、水素の特性が及ぼす異常燃焼や早期劣化を防ぎながら、水素と天然ガスの任意の混合比率に応じて燃焼状態を適正に制御することも可能です。

今後、2030年頃の商品化を目指し、さらなる技術開発を進めていきます。

※ 2024年10月時点、川崎重工調べ



水素30%混焼ガスエンジン

その他の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	● 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	● 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 (天然ガス焚き・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熱電併給および省エネシステムの導入促進 ● 豊富な実績を有するLNGタンク案件の確実な遂行 ● CO ₂ 分離回収技術の開発・実証

Topic LPG 燃料推進LPG / アンモニア運搬船の連続建造による低炭素・脱炭素社会の実現に貢献

当社は2021年から86,700m³型LPG燃料推進LPG / アンモニア運搬船を19隻受注し、これまでに7隻を引き渡しました (2024年度末時点)。

LPG / アンモニア運搬船は、低炭素なエネルギーとしてすでに活用されているLPGと、脱炭素社会の新たな燃料として将来的に活用が期待されるアンモニアを運搬可能です。

今後もLPG燃料推進のLPG / アンモニア運搬船をはじめとする環境規制に対応した各種商船や、次世代エネルギーとして注目されている液化水素運搬船など、地球環境にやさしい船舶技術を開発・提供していきます。



86,700m³型LPG燃料推進LPG / アンモニア運搬船

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

油圧機器分野では油圧制御の技術を転用し水素用バルブや水素圧縮機を開発、ロボット分野では産業用ロボットで培った技術や品質・サービス体制を礎に、その強みを医療・ソーシャルなど幅広く展開し、社会課題の解決に貢献しています。

2024年度は半導体市況が回復に転じたこと、事業構造改革の取り組みにより、大幅な増益を達成しました。

足元では油圧機械においても電動化や自動・遠隔操作、データセキュリティのニーズが高まっており、社内で培ったロボット制御技術を油圧機器にも応用し、両事業のシナジーを生かしお客様の多様なニーズに応え持続的な成長を目指します。

精密機械・ロボットカンパニー プレジデント 松田 義基

主要製品 [主要製品については➡P.9-10をご覧ください](#)

- 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

S trengths コアコンピタンス (強み)	W eaknesses 課題 (弱み)
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 ● 総合重工業として、多種多様な生産現場を社内でも保有 ● 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 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分野における新製品開発能力	油圧機器 ● アフターサービスビジネスの拡大 ● 売上比率の高い中国建機市場の需要変動への柔軟な対応 ロボット ● スケールメリットを得るための事業規模の拡大
O pportunities 機会	T hreats リスク (脅威)
油圧機器 ● 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 ● 他社との協業によるシェア拡大 ● カーボンニュートラルの進展 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・介護など) でのロボット化の進展	油圧機器 ● 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 ● 中国建機市場の急激な変動 ロボット ● 競合他社との競争の激化 ● 半導体製造装置需要の停滞 共通 ● 資材費の高騰 ● 米関税や対中貿易規制の影響による市況悪化

事業環境を踏まえた成長戦略

油圧機器事業では、建設機械の電動化・自動化といった市場ニーズの変化に対応した新製品の開発を通じて、収益性の向上に取り組んでいきます。また、他社との協業を積極的に推進することで大幅なコストダウンを実現するとともに、顧客との関係性を強化しビジネスモデルの変革を目指します。

ロボット事業においては、足元では半導体製造装置向けロボットの事業拡大を進める一方で、持続的な市場成長が期待される医療用ロボットのグローバルでの事業展開を推進します。ソーシャルロボットにおいては、オープンイノベーションを活用し、新しい市場の開拓を進め、事業化を加速します。

「グループビジョン 2030」達成に向けた取り組み

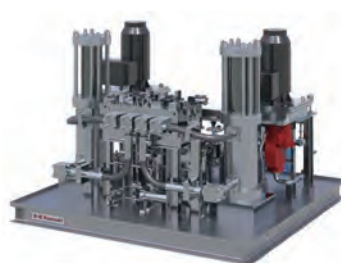
安全安心リモート社会	● 手術支援ロボット「hinotori™ サージカルロボットシステム」やロボット治療台などの医療ヘルスケア関連事業 ● 働く意欲のある人と、労働力を求める事業者とをつなぐ、リモートロボットプラットフォーム事業
近未来モビリティ	● 物流拠点間やラストワンマイルを結ぶ、配送ロボット ● 屋内配送ロボット「FORRO」による、病院内配送サービスの展開
エネルギー・環境ソリューション	● 水素燃料関連製品  ● 油圧機器・システムのソリューションビジネスの強化・拡大

Topic 油圧ブースター式水素圧縮機 (大規模水素ステーション向け) を販売開始

2025年2月、大規模水素ステーション向け「油圧ブースター式水素圧縮機」の販売を開始しました。

本製品は、燃料電池大型商用車 (FC HDV) の普及に欠かすことのできない大規模水素ステーション用の水素圧縮機であり、従来機と比較し供給能力を約2倍に高めたもので、充填効率向上と運営コストの低減を実現するものです。

また、さらなる大規模水素ステーションの実現に向けた水素圧縮機の開発を、NEDOの「競争的な水素サプライチェーン構築に向けた技術開発事業※」として実施しており、引き続き水素モビリティの普及とカーボンニュートラルの実現に貢献していきます。



油圧ブースター式水素圧縮機

※ NEDO「競争的な水素サプライチェーン構築に向けた技術開発事業／水素ステーションの低コスト化・高度化に係る技術開発」

その他の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	● 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：過去の販売実績を生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、川崎重工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	● 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 手術支援ロボット「hinotori™※1 サージカルロボットシステム」の事業進捗と今後の展開について

「hinotori™ サージカルロボットシステム」は、2025年6月末時点で累計症例数11,000件超、導入台数90台を達成。月次症例数も増加傾向にあり、着実に事業を拡大しています。

2024年4月には国内で呼吸器外科への適応拡大が承認され、保険適用術式は28術式に拡大し、国内で実施されるロボット支援下手術の約90%をカバーしています。

海外では、2024年8月にマレーシアで販売承認を取得し、臨床使用を開始しています。さらには欧州でCEマーク※2認証申請を実施し、認証取得後はEU加盟国等への展開を見込んでいます。

今後も国内外で事業拡大に取り組み、医療分野におけるロボット技術の可能性を広げていきます。

※1 hinotoriは株式会社メディカロイドの商標です。

※2 EUで販売 (上市) される指定の製品がEUの基準に適合していることを表示するマーク



hinotori™ サージカルロボットシステム (製造販売元：株式会社メディカロイド)

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）をミッションに、革新的な製品を送り出してきました。

2024年度は先進国向け二輪車が好調に推移したものの、増産投資に伴う固定費の増加などにより利益は前期並みとなりました。米国関税政策の影響が懸念される中でも、魅力的な製品投入によるシェア拡大や、環境に配慮した製品開発を通じて、持続的成長と経営理念“Good Times Company”の実現に挑戦し続けます。

カワサキモータース株式会社 代表取締役 社長執行役員 伊藤 浩

主要製品 （主要製品については➡P.9-10をご覧ください）

- 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

S trengths コアコンピタンス（強み） ● 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生かした総合重工ならではの高い技術力	W eaknesses 課題（弱み） ● 急激な需要の増加に対応できる機動的な生産体制の構築 ● 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
O pportunities 機会 二輪車 ● 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 四輪車／PWC ● 北米におけるオフロード四輪需要の堅調な成長 汎用エンジン ● 米国住宅市場拡大による芝関連市場の堅調な成長 共通 ● 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	T hreats リスク（脅威） 二輪車 ● 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 四輪車／PWC ● 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 共通 ● 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

事業環境を踏まえた成長戦略

伝統と革新を融合した高付加価値製品の継続的な開発・投入により、世界の二輪車市場での事業拡大を図るとともに、米国市場における新たな金融サービスを伊藤忠商事株式会社との協業を通じて提供するなど、価格競争や政策変動などの外部リスクに強い事業基盤を確立しま

す。生産面では、二輪車・四輪車共にグローバルな多拠点体制を構築し、急激な市場変動にも機動的に対応します。

さらに今後は、内燃技術を活用した新領域への進出や、環境規制対応や電動化などカーボンニュートラル分野でのブランド価値の向上にも取り組みます。

「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	● 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	● 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	● 水素燃料化  ● 電動化／ハイブリッド化

Topic ツール・ド・フランス最終ステージ、水素エンジンモーターサイクルがフランス・パリ市の凱旋門前でパレードランを実施

2025年7月27日に行われた最終ステージでは、実際の競技コースのゴールである凱旋門前のシャンゼリゼ通りを「水素エンジンモーターサイクル」「Z e-1」「Ninja 7 Hybrid」が走り抜け、沿道に集まった多くの観客にカワサキのカーボンニュートラルを目指した製品づくりをアピールしました。

水素エンジンモーターサイクルは、998cc直列4気筒スーパーチャージドエンジンをベースに、水素燃料の筒内直接噴射仕様へ変更した研究用モデルで、2023年度から研究・開発を進めてきました。水素を燃焼して走行することで、ライダーは従来の走行感を維持しつつ、排出物は主に水のみという環境性能を実現しています。

2030年代前半の実用化を目指し、HySE（水素小型モビリティ・エンジン研究組合）への参画を通じて水素小型モビリティの基礎研究も推進しています。



水素エンジンモーターサイクルのパレードラン（フランス・パリ市）

その他の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	● 継続的な新機種への投入 ● 機動的な生産・販売計画の変更 ● 適正な在庫水準の維持
四輪ビジネスの拡大、脱炭素・電動化対応	● 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	● 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	● 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 カワサキ初の電動四輪車「NAV」シリーズを発売

2025年2月、自社初の電動四輪車「NAV」シリーズを米国・カナダで発売開始しました。

NAVは、北米の新興住宅地やコミュニティ内で高まるパーソナルトランスポートビークルへのニーズに応える製品で、「移動する・案内する」を意味する“NAVIGATION”がネーミングの由来です。電動ならではの静粛な走行と、オフロード四輪車の開発で培った快適な乗り心地、使いやすいエクステリアとインテリアおよび便利なキャリア機能によって、お客様により便利かつクリーンな日々の移動を提案します。



NAV 4e Limited