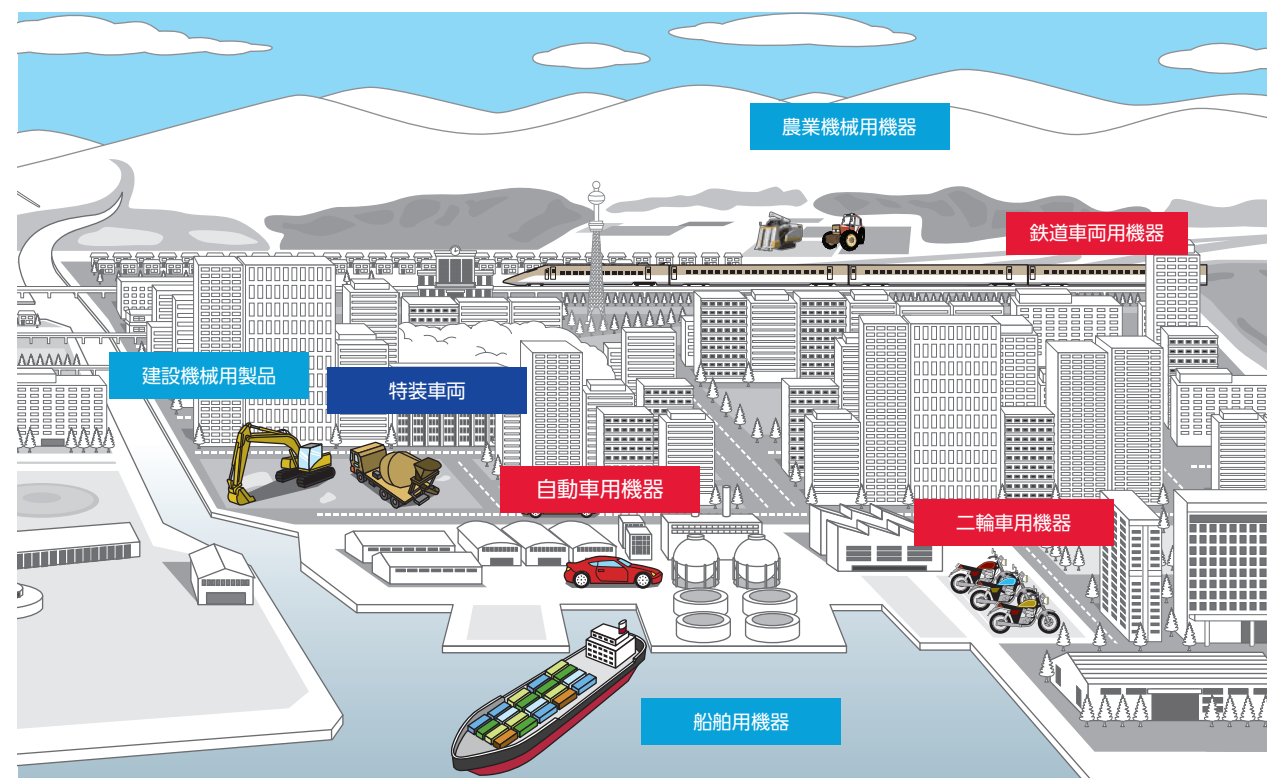
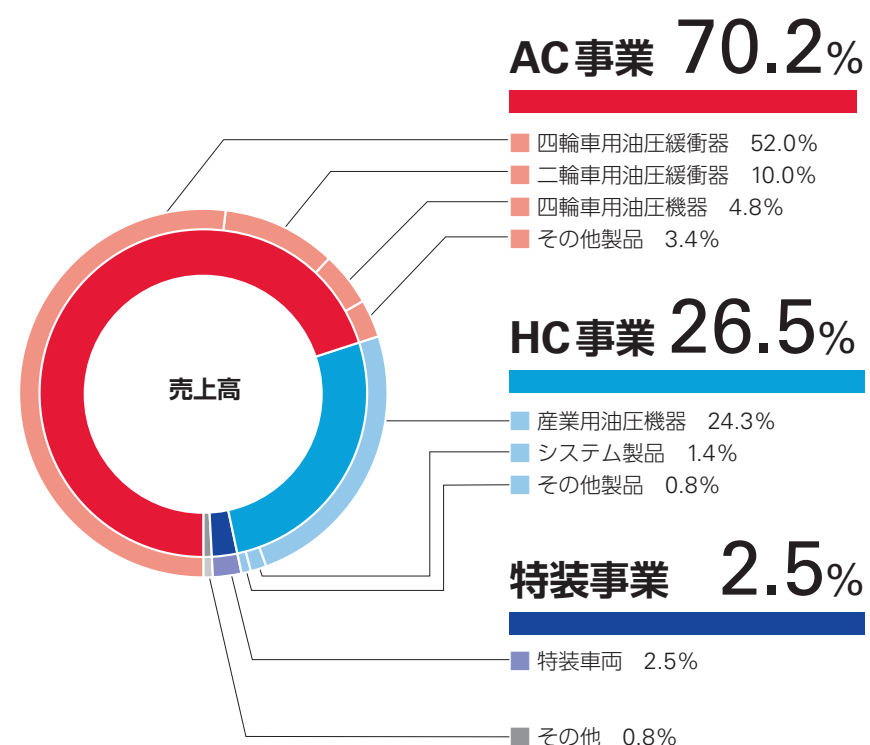


## 事業を支える3本柱

独創性を追求した創業者 萱場資郎のDNAを受け継ぎ、技術力をベースとしたさまざまな製品が現代の暮らしを支えています。身近な移動手段を支えるオートモーティブコンポーネンツ (AC) 事業、暮らしのインフラを支えるハイドロリックコンポーネンツ (HC) 事業と特装車両事業の3つの事業に経営資源を集中し、今後も人々の暮らしに欠かせない製品の提供を通じた価値創造にまい進し続けます。

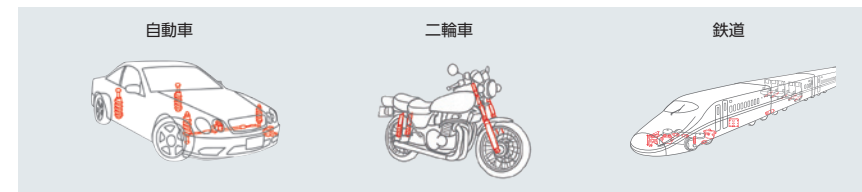


## AC事業 (オートモーティブコンポーネンツ事業)

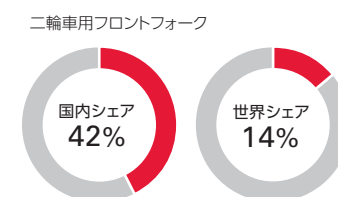
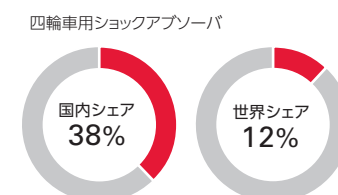


振動制御技術を軸として、主に自動車や二輪車、鉄道車両向けに多彩な製品を開発・提供する事業。人々の安全で快適な移動から過酷な条件で使用されるモータースポーツなど快適性・安全性、運動性能を求められるあらゆるシーンで活躍しています。

### ■ カヤバの製品が使用されている主な母機



### ■ 市場シェア (2025年3月末現在、当社調べ)

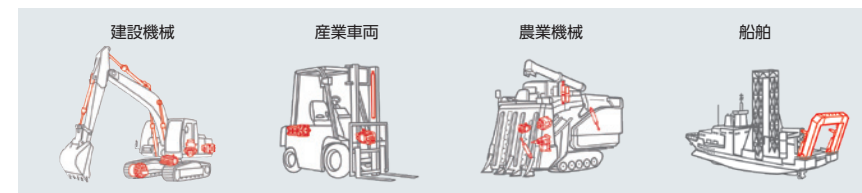


## HC事業 (ハイドロリックコンポーネンツ事業)



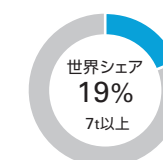
パワー制御技術を軸として、建設機械、産業車両向けにさまざまな油圧機器を開発・提供するとともに、産業機械の可動機構を制御する電動油圧製品など、油圧技術の新たな可能性を広げている事業。小型精密化・電子化・システム化にも対応し、モノづくりの現場を支えています。

### ■ カヤバの製品が使用されている主な母機



### ■ 市場シェア (2025年3月末現在、当社調べ)

建設機械用油圧シリンダ  
(シヨベル機体質量別)



## 特装車両事業



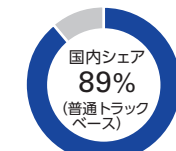
国内最大シェアを誇るコンクリートミキサ車を主とした特装車両を開発・製造する事業。小型から大型までのラインナップを揃え、高い混練・排出性能、環境性能などにより、現場での作業効率を高めています。

### ■ カヤバの製品が使用されている主な母機



### ■ 市場シェア (2025年3月末現在、当社調べ)

コンクリートミキサ車



## 技術の応用

### スポーツ・福祉用製品

カヤバのコア技術を活かして、スポーツや福祉用製品を開発しています。



(注) カヤバは創業以来、航空機用油圧機器事業を手がけてきましたが、事業ポートフォリオの全面的な再検討の結果、経営資源の選択と集中による企業競争力の強化を図るべく、2022年2月に航空機器事業からの撤退を決定しました。修理を含めたすべての航空機器事業を段階的に終了させていきます。



## AC事業（オートモーティブコンポーネンツ事業）



地球環境配慮の責任、モータースポーツにおけるワクワク感、  
スペシャリストであり続けるための取り組みと努力を継続していきます

### 2024年度実績と主な取り組み

メインとなる四輪車用油圧緩衝器は、国内自動車生産台数が減少したものの、特に欧州でのOEM顧客向けが安定的に推移しています。東欧・中東市販市場での需要増、円安による為替影響などもあり増収となりました。アフターマーケット向け電子制御サスペンションに注力しており、来期発売を目指して開発を進めています。また自動運転化や協調制御など安全性向上の目的から今後普及が見込まれるSBW\*開発に注力しています。主要製品のひとつであるCVTについては、EV化による減少傾向が継続しており、余剰能力の集約を計画通りに推進しているところです。

二輪車用油圧緩衝器は、国内や欧州での販売減少があったものの、地場メーカーの大排気量車用の需要が高まった中国での販売やインド市場での需要増により増収となりました。引き続き需要拡大が見込まれるインドへの進出が確定したことから、用地選定を行っています。

以上の結果、売上高は増収となり、セグメント利益も増益となりました。

### 「夢ある明日」への重点施策

AC事業では2023中期経営計画において「新しい挑戦を！」をスローガンに掲げ、母機の電動化・自動化のトレ

ンドに対応すべく、新商品・改良商品の開発促進、新領域への進出を図るなど収益力向上のみならずすべてのステークホルダーのニーズを満たす挑戦をしています。

具体的には、高機能・高付加価値商品である電子制御製品のラインナップ拡充による販売拡大、自動運転と親和性のあるSBWシステムの技術の深耕、冷却潤滑用途の電動ポンプや二輪車用車高調整システムの開発、さらに将来への種まきとして電動油圧フルアクティブサスペンションやステアリングとサスペンションの協調制御といった、すべての移動を快適にする技術に挑戦していきます。

\* SBW(ステア・バイ・ワイヤ)：操舵情報や路面からの反力を常時やりとりし、自動車のタイヤとハンドルを電気信号でつなぐ自動運転時代のステアリングシステム

専務執行役員  
AC事業本部長  
石川 実



### カヤバの強み

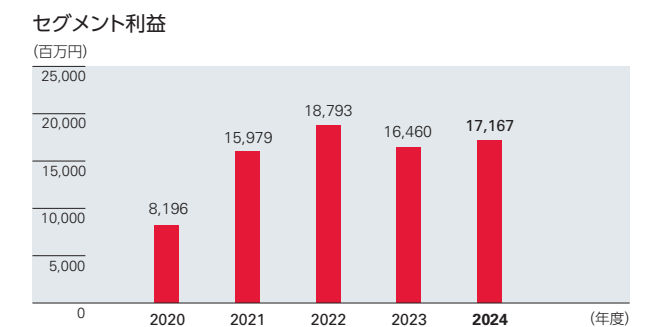
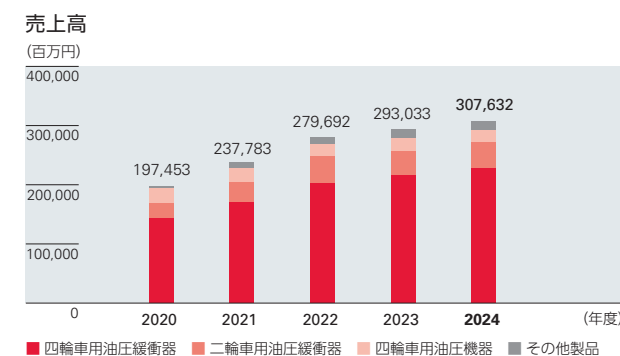
- ① お客様に寄り添いながらも、独立系メーカーとして独自開発を進められる
- ② グローバルな開発体制
- ③ 他事業(HC事業・特装事業)も含めたノウハウの蓄積によるシナジー効果
- ④ テストコースを併設した開発センターを保有
- ⑤ 世界最高峰のモータースポーツレースへの参画による最高レベルの技術開発



\*KADS:KYB Actimatic Damper System(商標)

### ■ 主な製品

四輪車用油圧緩衝器	ショックアブソーバ(OE、市販)、サスペンションシステム
二輪車用油圧緩衝器	フロントフォーク(FF)、リアクッションユニット(RCU)
四輪車用油圧機器	ベーンポンプ、CVT用ポンプ、油圧パワーステアリング、電動パワーステアリング(EPS)
その他製品	ステイダンパ、ATV用機器(四輪バギー)、フリーロック、鉄道用(ダンパ、ブレーキ、サスペンションシステム)



(注) 1 セグメント管理区分の見直しを行った結果、2022年度より「HC事業」に含まれていた鉄道機器を「AC事業」に含めて開示しています。  
2 セグメント利益は、売上高から売上原価、販売費および一般管理費を控除して算出しています。

## HC事業（ハイドロリックコンポーネンツ事業）



連綿と引き継がれてきた膨大な技術データやノウハウを活かし、  
新たな付加価値を創造していきます

### 2024年度実績と主な取り組み

メインとなる建設機械向け油圧機器は、主要市場である中国市場を中心に北米、アジアでの需要減の影響などもあり、売上高は減収となり、セグメント利益も減益となりました。

前年に引き続き、厳しい経営環境が続いていますが、建設機械の需要は2025年から回復に向かうとの見通しを立てています。こうした市場の回復の兆しを確実に捉え、製品力の強化やコスト構造の見直しを進めることで、収益性の改善を図っていきます。

### 「夢ある明日」への重点施策

HC事業では、2023中期経営計画において「“ゆるぎない信頼”をベースにした成長への再スタート」をスローガンに掲げ、ボリュームゾーンである既存ビジネスと次期主力製品となる新たなビジネスを両輪に活動を進めています。

既存ビジネスでは、シェアや売上を確保しつつ競争力の高い拠点への製品移管や最適化、徹底した原価低減を進め、収益性の確保に努めます。次期主力製品となる新たなビジネスでは、長年培ってきた高度な技術力と信頼性を基盤に、既存の建機向けにとどまらず、CTL（コンパクトトラックローダー）やマイニング機械、農業・林業分野などの新市場、海外顧客への拡販を積極的に展開します。特に成長著しいインド市場に対しては、農機・建機向け製品の現地販売を2025年度末より開始する予定です。

脱炭素化・省エネ化へのニーズが高まる中、自動化・電

動化に関しては、電子制御コントロールバルブが2024年に量産化開始となるなど、電動化対応のLS\*バルブやポンプのラインナップ拡充を進めており、順次投入していく計画です。さらに、お客様の設備機器の故障によるダウンタイム削減や生産性・安全性の向上を目的として、油状態診断システムや油漏れ検知機能付き建機シリンダの開発も進めています。

油状態診断システムは実証実験を終了し、2026年より量産化を開始する予定です。防衛ビジネスは、防衛予算の拡大を背景に海上システム製品やカスタマーサービス事業の強化を通じて事業拡大を目指すとともに、陸上分野をはじめとする新たな防衛領域への展開を図ります。また、少子高齢化の進行を見据え、IoTやAI、DXの活用による社内工程の生産性向上および省人化にも取り組んでおり、自動搬送や画像判定技術の導入を進めています。従業員が安心・安全に作業できる職場環境の整備にも注力し、持続可能なモノづくり体制の構築を目指しています。

厳しい環境下ですが、次世代技術の開発やグローバルな販売体制の強化、生産体制整備に注力し、中長期的な成長に向けた基盤づくりを着実に進めていきます。

\* LS (Load Sensing)：負荷感知

取締役専務執行役員  
HC事業本部長

高岡 知樹



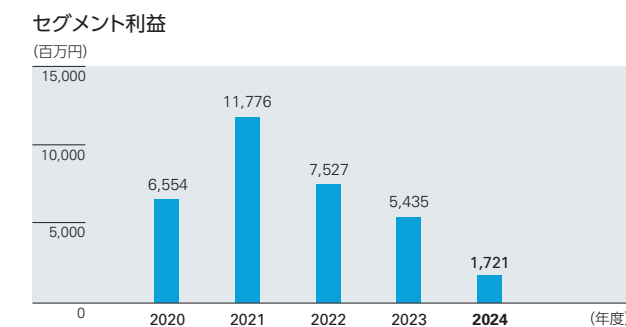
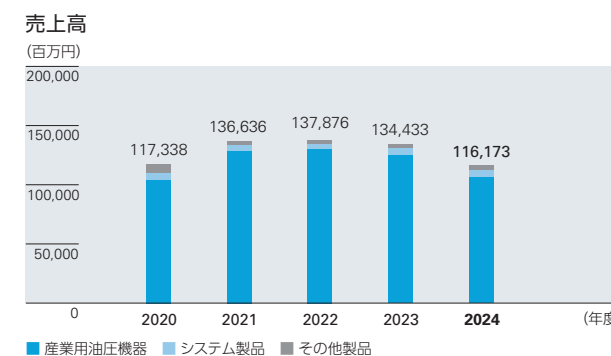
### カヤバの強み

- ① 1960年代に日本の技術を牽引した油圧機器のパイオニア
- ② 膨大なデータとノウハウを受け継ぎ進化
- ③ 製品品質と効率的生産工程
- ④ 油圧機構（ポンプ～コントロールバルブ～モータ・シリンダなど）のすべてを開発・設計・生産
- ⑤ 母機の開発リードタイムの短縮や省エネに貢献する最適システムの提案



### ■ 主な製品

産業用油圧機器	シリンダ、バルブ、ポンプ、モータ、ミニモーションパッケージ(MMP)、HST、シール
その他装置	舞台装置、トンネル掘削機



(注) 1 セグメント管理区分の見直しを行った結果、2021年度より「特装事業」に含まれていた「システム製品」を「HC事業」に含めて開示しています。  
2 セグメント管理区分の見直しを行った結果、2022年度より「HC事業」に含まれていた鉄道機器を「AC事業」に含めて開示しています。  
3 セグメント利益は、売上高から売上原価、販売費および一般管理費を控除して算出しています。



## 特装車両事業



アフターサービス力の強化、高付加価値製品の投入により  
真のリーディングミキサメーカーを目指します

### 2024年度実績と主な取り組み

特装車両事業では、お客様目線に立った顧客価値の創造により、「真のダントツミキサメーカーを目指す」ことを基本戦略としています。

都市再開発やリニア新幹線、インフラ整備の建設需要を確実に取り込みながら、ドラム軽量化による積載量の増加、生コン打設作業時の安全対策、使い勝手の向上など、お客様のニーズを反映させた、大型ミキサのモデルチェンジ車の市場投入準備を進めています。アフターサービスの強化では、パーツカタログの最新版整備を図るとともに、各都道府県に配備しているサービス工場との連携による、迅速な対応を目指した、サービス力の強化活動を推進しています。また業界の環境負荷低減に向けて、EV対応ミキサの開発を進めるなどカーボンニュートラル(CN)の実現に向けた対応すべき課題に対し、技術開発と人材育成を推進し、CO<sub>2</sub>排出ゼロ・低騒音化を実現した地球にやさしいミキサ車を提供していきます。

中期的な成長への足掛かりとしては、低騒音、低燃費の環境負荷低減型の最新型となるeミキサⅢの販売、AC、HC事業と協力し開発を進めてきたキャンピングカー事業の育成を進めていきます。東京オートサロン2025では、カヤバの技術を結集したキャンピングカー「VILLATOR」の販売を開始しました。その他、SDGsや

CNなどの社会的要求に対応する傾胴型混合器や剪定枝粉碎処理車など既存製品の拡販も引き続き進めていきます。

### 「夢ある明日」への重点施策

2025年1月に発売した、キャンピングカー「VILLATOR」は「冒険心をくすぐり、運転の楽しさが味わえるキャンピングカー」「別荘を持ち運ぶ」をコンセプトに販売活動をスタート、従来のキャンピングカーとは一線を画した、個性豊かな仕上がりで、お客様より高評価をいただいています。

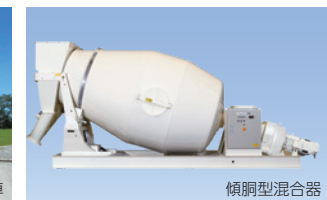
ラインナップ拡充、生産体制の強化など、安定した事業へと成長を遂げるための課題は山積みですが、カヤバの新たな挑戦として今後の取り組みにご期待ください。

特装車両事業部長  
赤坂 学



### カヤバの強み

- ① お客様への訪問活動を通じてさまざまなご要望を製品に反映することで新たな付加価値を提供
- ② 製品の安定稼働を保証



### ■ 主な製品

特装車両事業 コンクリートミキサ車、粉粒体運搬車、特殊機能車、キャンピングカー

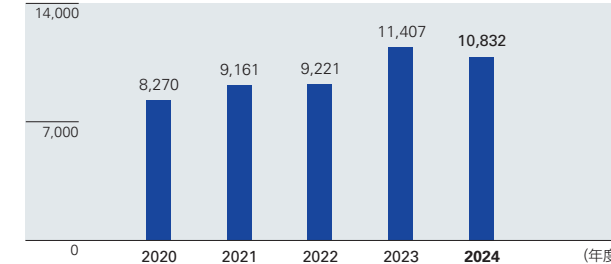
### COLUMN

#### カヤバのコンクリートミキサ車

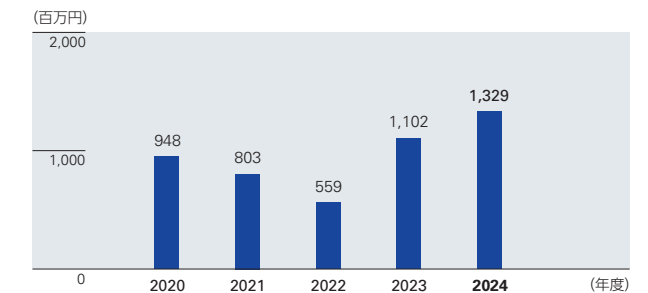
ミキサ車はエンドユーザーに直接製品を届けるBtoCに近い事業でもあることから、時代のニーズを敏感に反映してきました。環境対応型の「eミキサ」や軽量化モデルなど、電子制御技術と油圧技術を融合した製品を次々と開発しています。現在もお客様のご要望に応じて1台ずつカスタマイズしながら生産を行っており、安全性、高機能化と充実したアフターサービスで国内シェアは85%以上、累計生産台数は12万台を突破しています。



売上高  
(百万円)



セグメント利益  
(百万円)



(注) 1 セグメント管理区分の見直しを行った結果、2021年度より「特装事業」に含まれていた「システム製品」を「HC事業」に含めて開示しています。  
2 セグメント利益は、売上高から売上原価、販売費および一般管理費を控除して算出しています。