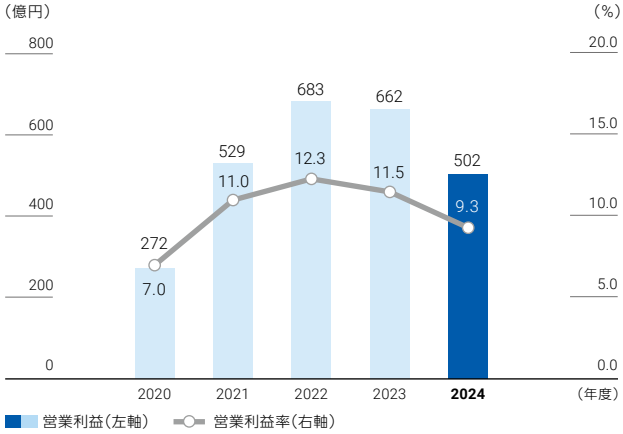
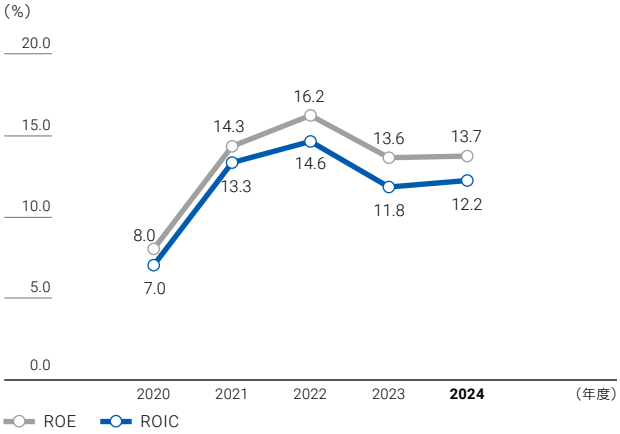
財務・非財務ハイライト

営業利益と営業利益率



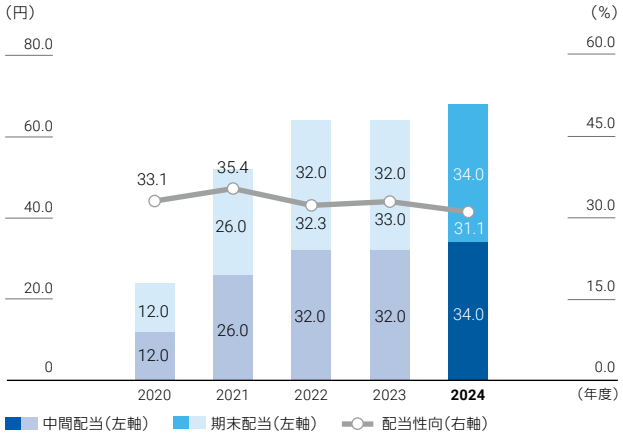
間接費の抑制に努めたものの、売上減少に伴う利益減の影響を大きく受け減益となりました。

ROEとROIC



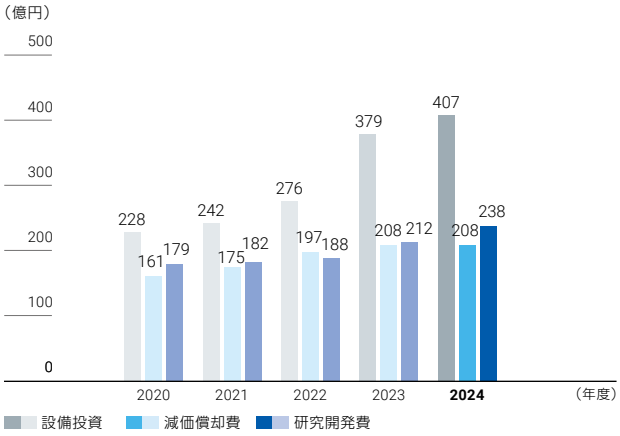
2024年度は当期利益と親会社所有者帰属持分が増加したことから、ROEは13.7%、ROICは12.3%となりましたが、目標である15%を下回る水準となりました。

1株当たり配当金と配当性向



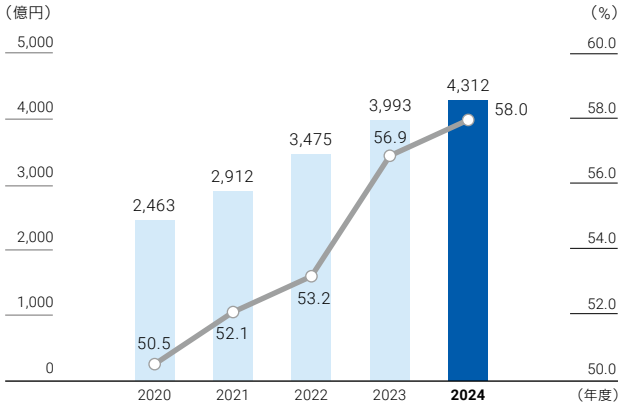
2024年度の1株当たり年間配当金は過去最高の68円となりました。配当性向は株主還元の目安である「30%+α」の水準である31.1%となりました。

設備投資と減価償却費、研究開発費



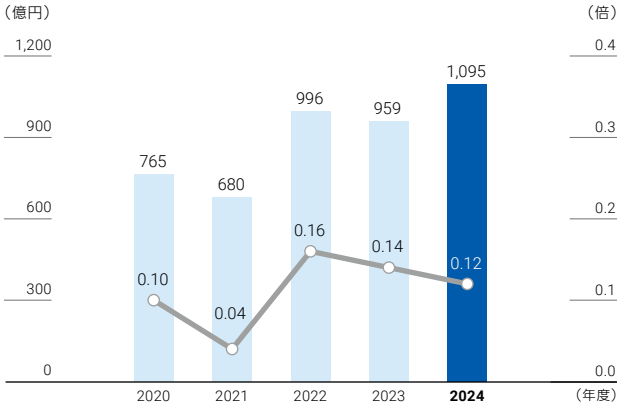
2024年度の設備投資は、国内外の自社工場・設備の新設や強化を行ったため、前年度比28億円増加し、407億円となりました。研究開発費は、中核事業分野であるモーションコントロール部門およびロボット部門に重点を置き、次世代ロボットやコントローラの開発を行ったことから、前年度比26億円増加しました。

親会社所有者帰属持分と親会社所有者帰属持分比率



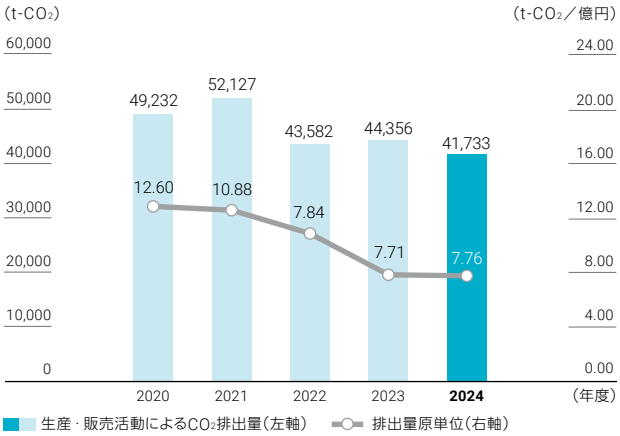
親会社の所有者に帰属する持分合計は、前年度末に比べ319億円増加し4,312億円となりました。親会社所有者帰属持分比率は58.0%で、当社が安定的な経営の水準とする50%を上回っています。

有利子負債とネットD/Eレシオ



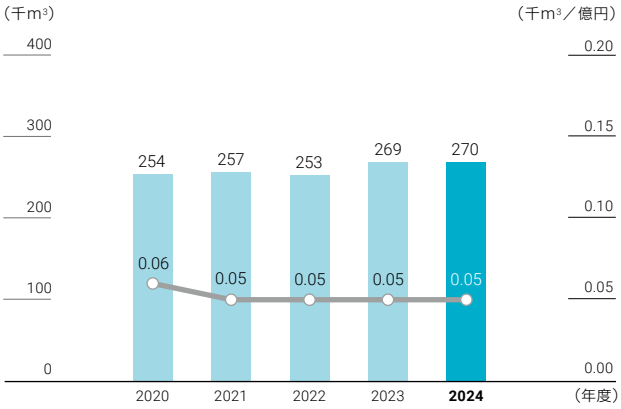
2024年度末の有利子負債額は、前年度末に比べ136億円増加し、1,095億円となりました。ネットD/Eレシオは前年度末に比べ0.02ポイント改善し、0.12倍となりました。短期借入金の減少などにより、流動負債が前年度末に比べ減少しました。

生産・販売活動によるCO₂排出量と排出量原単位



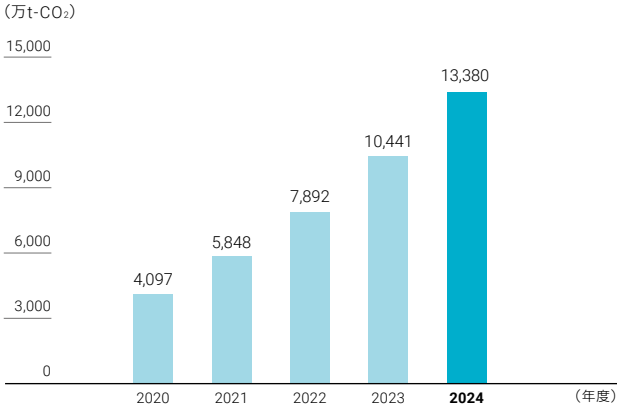
2024年度は中国の瀋陽工場および常州工場で太陽光発電設備を導入したことでCO₂排出量は削減できました。しかし、売上高の減少に伴い排出量原単位はわずかに増加しました。

水使用量と使用量原単位



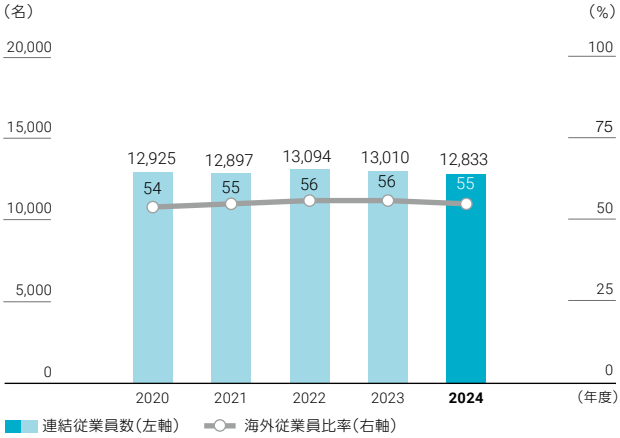
当社グループは生産工程での水使用量は少なく、水使用量の大半が従業員の生活用水となっています。2024年度の水使用量は国内では減少しましたが、海外で増加したため、全体では微増、原単位としては前年度と同水準で推移しました。

製品によるCO₂排出削減貢献量(2016年度からの累積)



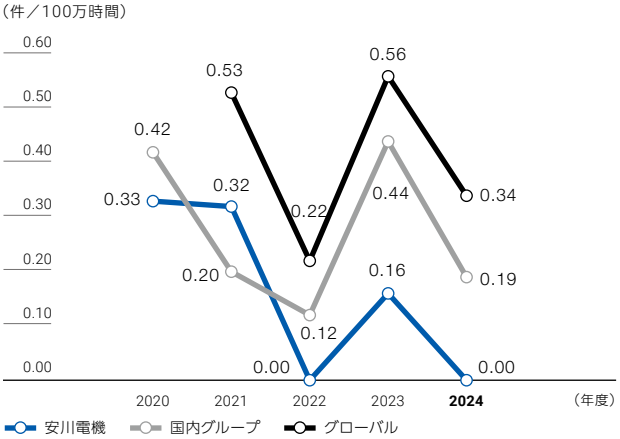
当社のインバータ製品はCO₂排出量削減に大きく貢献しています。
2024年度はインバータ2機種を含めて新たにスーパーグリーンプロダクツ4機種を製品化しており、今後も削減貢献量の増加を見込んでいます。

連結従業員数と海外従業員比率



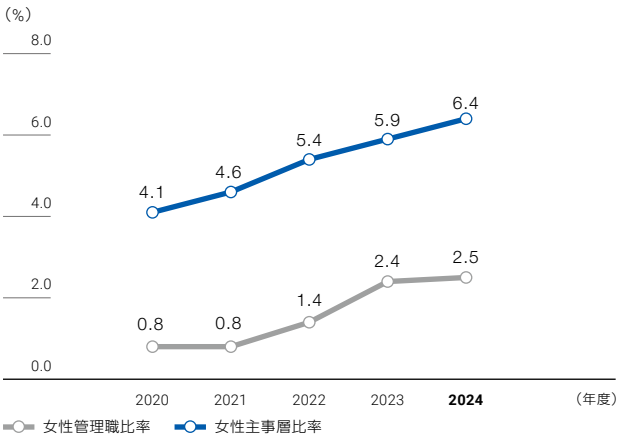
2024年度の連結従業員数は、177名減少し12,833名となりました。海外従業員比率は55%となり、前年度から大きな変化はありません

休業災害度数率



2024年度の休業災害度数率は、安川電機：0.00、国内グループ：0.19、グローバル：0.34となり3つの数値すべてで2023年度から改善しました。特にリスクアセスメントや各種安全パトロールを徹底し、再発防止および未然防止活動に継続的に取り組んでいます。

女性管理職比率、女性主事層比率(単体)



2024年度における女性管理職比率は2.5%、女性主事層比率は6.4%となり、どちらも2023年度から改善しました。今後も、女性活躍推進行動計画に沿ってキャリア支援を実施していきます。

2024年度業績

2024年度 経営総括レビュー（定量）

- 重要な注力市場である半導体・自動車市場における回復に力強さを欠いた状態で推移
- 高水準な受注残に支えられた前期に比べ、モーションコントロールを中心に減収、営業利益も減益

		2024年度 予想*1	中期経営計画「Realize 25」目標	2024年度 実績
定量	売上収益	5,480億円	6,500億円	5,377億円
	営業利益	580億円	1,000億円	502億円
	営業利益率	10.6%	15.4%	9.3%
	ROE		15.0%以上	13.7%
	ROIC		15.0%以上	12.2%
	配当性向		30.0%+α	31.1%

*1 2025年1月10日時点

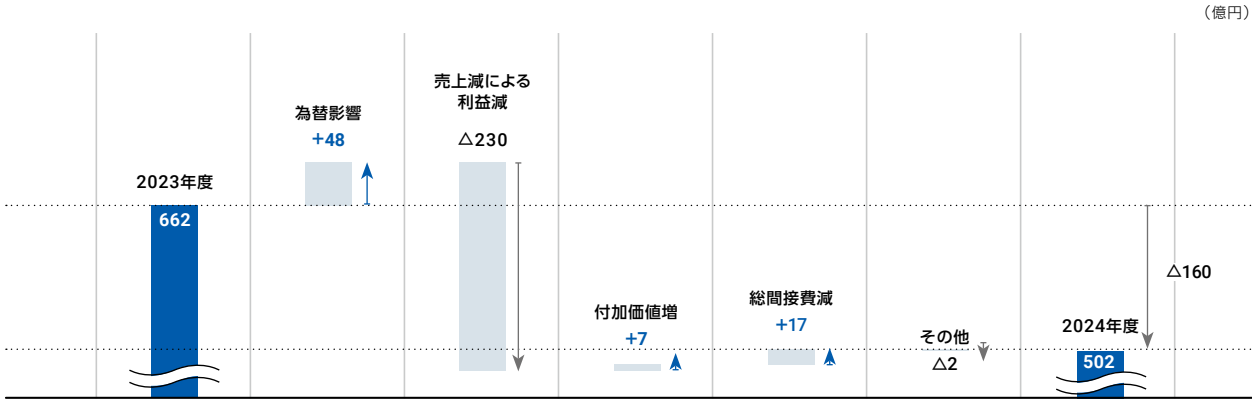
2024年度 経営総括レビュー（定性）

定性	生産	● ロボット第1工場に「MOTOMAN NEXT」を導入し、自動化やデータ活用による生産性改善を実現（シザーズギア*2組立工程） ● 欧州地域でのロボット生産体制の強化を決定（スロベニア） ● システムエンジニアリング事業の強化を目的に福岡県・南行橋事業所の新設に着工
	販売	● 欧州でiCube Control*3の製品群によるコントローラビジネスの構築 ● 1t可搬スカラロボット「MOTOMAN-ME1000」が省エネ性に優れた製品として2024年度省エネ大賞*4を受賞 ● 2019年に設立したi³-Mechatronics CLUBの活動を加速（エヌビディア合同会社、キユーピー株式会社など国内約160社が参画）
	技術	● 自動車関連市場で多用されるジェイテクト製PLCとの親和性を高めた新マシンコントローラ「MPX1012J」の市場投入 ● 自動車車体の軽量化を実現する摩擦撹拌接合に適用可能なロボット「MOTOMAN-GG250」の市場投入 ● NVIDIA AI Summit Japan（2024年11月）において「MOTOMAN NEXT」のデモ機を展示し、AIを活用した高速ピック&プレイスを訴求
	その他	● アステラス製薬とバイオ向け双腕ロボット「まほろ」を活用した細胞医療製品の製造に関する合弁会社の設立について契約締結 ● 当社製品の稼働状況から適切なタイミングで設備の更新・メンテナンスをプロアクティブにお客さまへ提案するサービス活動を強化 ● 中部ロボットセンタ（愛知県みよし市）をCO_2排出ゼロ電力に切り替え、当社拠点初のCO_2排出ゼロ（カーボンニュートラル）を達成

*2 騒音抑制とスムーズな動力伝達を目的として使用されるギア。ギアの間の隙間をなくすことでガタつきを抑え、振動や騒音を低減させる仕組み
*3 2024年1月から展開を開始した「i³-Mechatronics」を実現する当社独自のコントローラソリューション
*4 一般財団法人省エネルギーセンターが国内の企業・自治体・教育機関等の優れた省エネ推進事例や、省エネ性に優れた製品、ビジネスモデルを選定し、年に1度表彰。

営業利益増減要因分析（2023年度→2024年度）

- 間接費の抑制に努めたものの、売上減少に伴う利益減の影響を大きく受け営業利益は前年同期比で減少
- 新製品切替え効果や内製化効果、価格転嫁の効果が発生したものの、棚卸評価損の発生により、付加価値は7億円の増加にとどまった
- インフレ対応による賃金改善を実施した一方、活動費を抑制したことにより間接費が減少



内訳	為替影響	売上増減による利益増減	付加価値増減	総間接費増減	その他
モーションコントロール	+20	△218	+1	+40	△3
ロボット	+27	△19	△8	△20	+6
システムエンジニアリング	+0	+13	+2	△3	△15
その他	+0	△7	+13	△1	+10

2025年度の計画

2025年度の連結業績予想について、米国の関税政策の影響により需要の先行きに不透明感が高まったことから、売上収益・営業利益は前年度から減少する計画です。税引前利益・当期利益については、持分法適用関連会社であったYantai Dongxing Magnetic Materials Inc.の株式の一部譲渡に伴い、前年度に計上した株式譲渡益および残存株式の再評価益の剥落影響により、前年度から減少する予定です。

重点実施項目

「i³-Mechatronics」活動の成果刈り取り	● お客さまの"コト"（改善・進化）を実現する提案営業を定着させ、その活動を通じたコア製品の需要獲得を最大化 ● 「MOTOMAN NEXT」の市場投入の拡大とパートナー連携の拡充 ● 「iCube Control」のラインアップ展開によるソリューションビジネスへの移行加速 ● ロボット第5工場の新設による変種変量生産に柔軟に対応できる生産体制の確立（2025年12月竣工予定）
収益力の強化	● 半導体や自動車などの各市場における設備投資の動向を俯瞰的に捉え、受注獲得を最大化 ● 中核販社および拡販パートナーとの協働を通じ、お客さまへ当社製品の提供を拡大 ● 将来的に市場拡大が見込まれるインド市場での成長戦略の明確化と実行 ● 欧州や中国での競争環境の変化を捉えた事業構造改革を確実に完遂し、収益力を向上
パートナー戦略の推進	● グローバルで投資が加速するデータセンターにおいて、インバータの適用拡大の取組みを強化 ● 医薬分野および農業分野において、自動化をパートナーとの連携によって展開し、検証・評価から実導入への移行により事業化ステージを目指す
サステナビリティ経営の実践	● 「YDX-Ⅱ」での業務の高度化・効率化を加速 ● PLMの再構築、基幹システムの刷新に伴う業務移行の完遂とデータ基盤の強化 ● 生成AIの利活用に向けたデータガバナンスの強化と活用環境の整備 ● 高まるグローバルでのESG情報開示要求に対応し、サステナビリティ経営を強化

セグメントハイライト

安川グループは、「モーションコントロール」「ロボット」「システムエンジニアリング」の3つの主力セグメントによる事業活動を通じて、世界最高水準の技術力とノウハウを製品・サービスとして展開しています。

2024年度（2025年2月期）

売上収益	5,377億円
営業利益	502億円
営業利益率	9.3%

セグメント別売上収益構成比

モーションコントロール	45%
ロボット	44%
システムエンジニアリング	7%
その他	4%

セグメント別従業員構成比

モーションコントロール	40%
ロボット	38%
システムエンジニアリング	6%
その他	6%
全社（共通）	10%

Motion Control
モーションコントロール

ACサーボモータ・コントローラ事業

生産機器に組み込まれる主要コンポーネントとして、機械の高性能化、ものづくりの生産性向上に貢献

ACサーボドライブ
「Σ - Xシリーズ」

YRMコントローラ
「YRM1010」

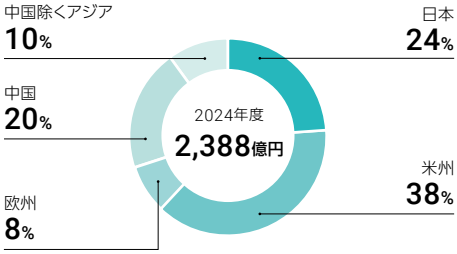
インバータ事業

モータの最適制御によって省エネルギー化と機械の高性能化を実現し、社会・産業の持続的な発展に貢献

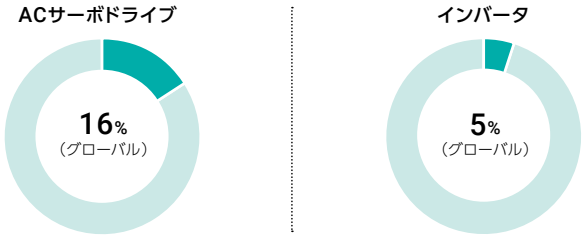
安川インバータ
「GA700シリーズ」

太陽光発電用
パワーコンディショナ

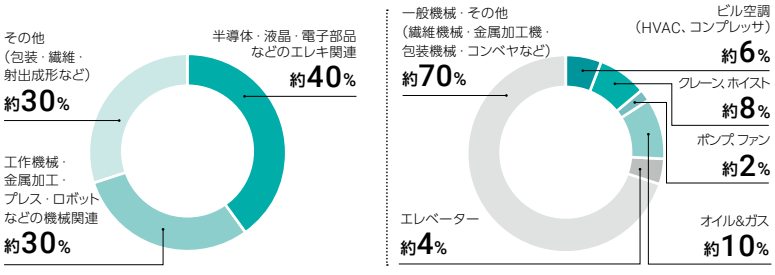
2024年度地域別売上収益構成比



市場シェア（当社調べ）



アプリケーション構成比（2024年度実績）



Robotics
ロボット

拡大する生産現場の省人化・自動化ニーズに応え、新たな産業自動化革命の実現に挑戦

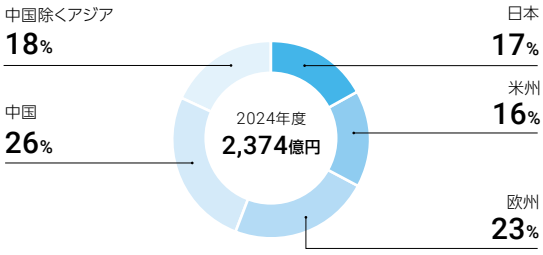
- アーク溶接ロボット
- スポット溶接ロボット
- 塗装ロボット
- ハンドリングロボット
- 半導体・液晶製造装置用クリーン・真空搬送ロボット

アーク溶接ロボット「MOTOMAN-AR1730」

人協働ロボット「MOTOMAN-HC20DTP」

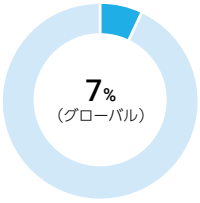
MOTOMAN NEXTシリーズ

2024年度地域別売上収益構成比

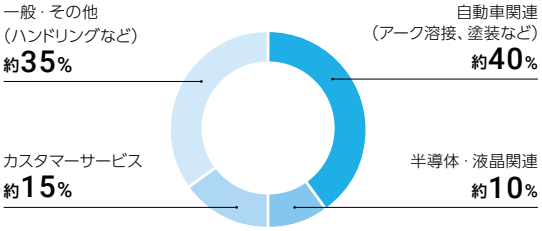


市場シェア（当社調べ）

産業用ロボット



アプリケーション構成比（2024年度実績）



System Engineering
システムエンジニアリング

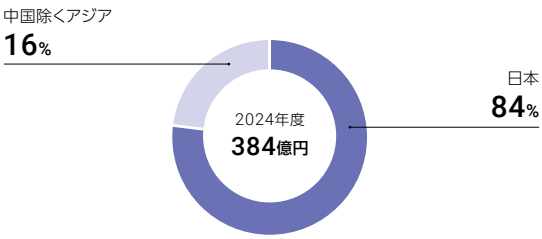
1世紀にわたり培った技術と豊富な実績により、暮らしの安全・安心とサステナブルな社会を支える

- 産業用オートメーションドライブ事業
- 社会システム事業

鉄鋼プラント用電気システム

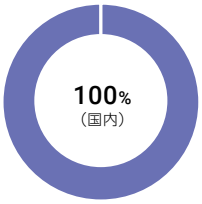
上下水道用電気計装システム

2024年度地域別売上収益構成比

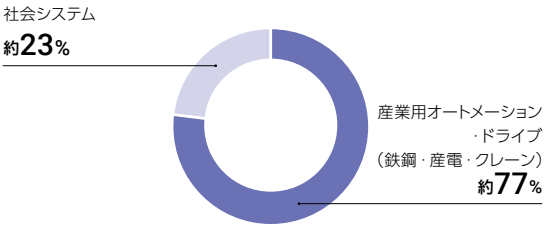


市場シェア（当社調べ）

鉄鋼（高炉）向けシステム



事業構成比（2024年度イメージ）



Motion Control

モーションコントロール
ACサーボモータ・コントローラ事業

上席執行役員
モーションコントロール
事業部長
上山 顕治

市場環境

当社のACサーボドライブ・コントローラは、ものづくりのための各種製造装置に用いられており、装置の動きの制御(モーション制御)を行っています。ACサーボドライブ・コントローラの市場は、半導体、電子部品、二次電池を中心に今後も成長が見込まれています。またグローバルに視点を移すと、競合する中国メーカーの台頭や部品メーカー等のサプライチェーンの変化など、取り巻く環境が急激に変化しています。

そのような環境の中、現在ACサーボドライブ・コントローラ市場では、データ活用による歩留まりの改善や生産ラインの効率化、製品品質の向上を実現することで、競争力強化を目指すお客さまが増加しています。当社グループの製品においても、高度なモーション制御に加え、装置から詳細なデータを収集し分析する機能が求められています。

事業のSWOT分析

Strengths 強み・差別化ポイント

- 現在のサーボモータの原型となる「ミナーシャモータ」を世界で初めて開発(1958年)
  - 世界最高クラスのモーション技術と品質
  - グローバルシェアNo.1のブランド力
- 様々な製造装置のトップ企業との強固な信頼関係を構築
  - 先端技術の追求による装置の高度化・高性能化に貢献
- 「i³-Mechatronics」の実践
  - 新たな産業自動化革命の実現

Weaknesses 課題

- 需要量の急激な変化への生産面における対応力強化

Opportunities 機会

- 製造装置の高付加価値化
- 生成AIをキーとした各国の半導体産業への大規模投資
- 自動車のEV化加速

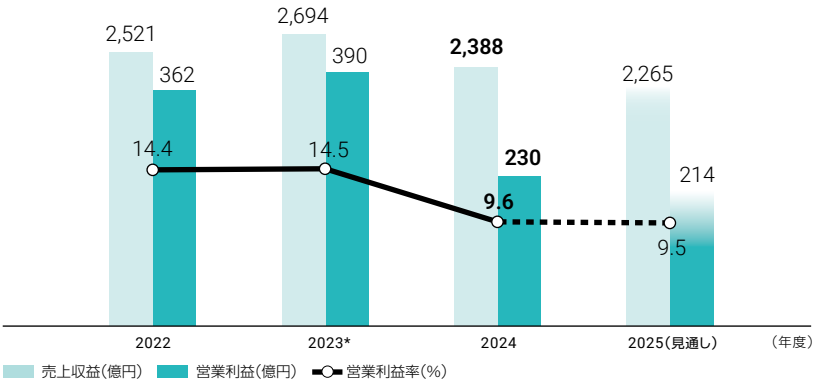
Threats リスク

- 地政学リスクに伴うサプライチェーンの機能不全
- 中国競合メーカーの台頭
- 素材、部品等の高騰

SWOT分析結果に基づく取組み	2024年度の実績
「i³-Mechatronics」ソリューションの実証と構築	● 「i³-Mechatronics」を基軸にお客さまとの協創によるソリューション・アプリケーションの展開 ● グローバルでの新製品拡販
「i³-Mechatronics」を実現する製品ポートフォリオの強化	● ACサーボドライブ Σ-Xシリーズの機械指令対応に加え、多様な機能安全(セーフティ)に対応したオプション製品としてアドバンストセーフティモジュール(ASM-X)と機能安全対応サーボモータを新たにラインアップし販売開始 ● iCube Controlの製品群であるiC9200(IEC*等対応)の新製品の販売開始
安川ソリューションファクトリの生産方式のグローバル展開加速と需要地生産機種の拡大	● 自動化・省人化の取組みとして、新自動化セルを導入し、市場の立上がりに追従できる生産体制を整備

* International Electrotechnical Commission(国際電気標準会議)の略称

業績の推移と見通し（モーションコントロール全体）



* 太陽光発電用パワーコンディショナの情報をシステムエンジニアリングセグメントからモーションコントロールセグメントに移行する区分変更(2024年度～)を反映した数字を表示

2024年度の業績

半導体市場においては米州を中心に販売が堅調に推移した一方、日本では電子部品市場を含め、需要の回復遅延の影響を受けました。

中国においては年度末にかけて市場の緩やかな回復が見られたものの、設備投資は総じて低調に推移したほか、欧州においても需要は低迷し、売上収益は減少しました。

利益面については、経費削減を進めましたが売上減少に伴う利益減の影響を大きく受け減益となりました。

成長戦略

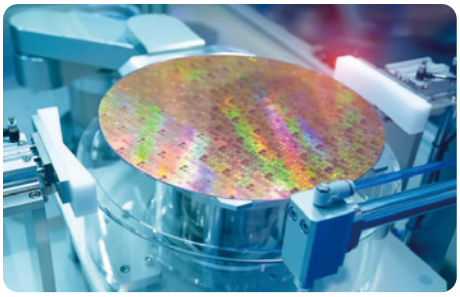
1. ソリューション 変化が大きい市況・市場の中でお客さまのご要望(コト)を具現化するために「i³-Mechatronics」を基軸としたソリューションを提供、併せて継続した技術蓄積と展開により、お客さまの装置の付加価値最大化を図っていきます。

2. 技術・品質 モーション技術を基軸にお客さまの装置の付加価値最大化を図るべく、市場に最適化された製品を拡充し、市場展開と品質確保を着実に進めます。

3. 生産 自動化・省人化による生産性向上の継続強化と、需要地生産拠点での「ものづくり」強化により、カントリーリスクや部品調達難・需要変動に追従した生産体制を構築します。

TOPICS

AI時代を支える半導体技術革新とモーション技術の融合



半導体製造装置

AI半導体の発展で生活のあらゆる場面にAIが標準搭載される未来が予想されていますが、それに伴い、世界の半導体市場では、供給量の増加はもちろんのこと、半導体の高機能化を目指した技術革新が活発に進められています。特に、半導体の回路の微細化の動きに追加して、様々なチップを組み立て半導体の高性能化を目指すパッケージング技術の進化が進んできました。この動きは従来の半導体製造工程である前工程や後工程には分類できない新しい工程"中工程*"を誕生させました。この新しい技術の開発はグローバルに進められ、特に台湾のエンドユーザーが量産化を開始し、新しいプレーヤー(装置メーカー)が続々と誕生しています。安川グループは、世界最高水準の技術力と品質を強みに、半導体前工程・後工程のお客さま向けにウエハ搬送ロボットやサーボモータを供給し、確固たるブランド力を築いてきました。お客さまにとって重要なサプライヤーとしての役割を果たしており、前工程・後工程の両方に精通した、極めて稀有なメーカーです。新しく誕生した"中工程"は前・後工程の技術の応用であり、当社がこれまで両工程のお客さまとのビジネスで培ってきた経験や技術、ノウハウの組合せが大いに活用される領域です。

今後も、半導体技術の進化と市場動向を的確に捉えながら、当社の強みであるモーション技術を最大限に活用し、半導体製造装置に求められる高速化・高精度化・高精密化に貢献することで、業界のさらなる発展を支えていきます。

* 当該工程はパッケージ工程、2.5D工程、3D工程などいろいろな呼び方をされるが、当社はこの工程を"中工程"と定義し事業展開につなげた活動を実施

営業本部
半導体営業統括部 部長
小宮路 修

Motion Control

モーションコントロール
インバータ事業

上席執行役員
インバータ事業部長
井手 耕三

市場環境

インバータ市場は、産業機器の省エネ化や再生可能エネルギーの普及を背景に、さらなる市場拡大が見込まれています。特に半導体工場設備、データセンター、空調、太陽光発電では需要が急増しています。お客さまは高効率・省エネ性能、信頼性、スマート化(IoT連携や遠隔監視、予知保全)を重視しており、用途に応じたカスタマイズ性も求められています。

近年、インバータ市場では中国ローカルメーカーの台頭が顕著です。特にアジア地域や欧州では、中国製品の浸透が進み、競争が激化しています。今後も中低価格帯市場での中国勢の拡大は続くと見られますが、環境調和性、高信頼性や長期サポートが求められる市場では、当社製品による差別化で優位性を確保できると想定しています。

事業のSWOT分析

Strengths 強み・差別化ポイント

- パワーエレクトロニクス技術・高効率モータ技術
- 長年培ったモータドライブに基づく制御技術とセンシング技術
- システムエンジニアリングをルーツとした機械・設備の使われ方(アプリケーション)に関する知識
- 世界をカバーする販売・サービス拠点、開発センタ、生産工場
- 長期の市場実績によって積み上げられた製品の信頼性

Weaknesses 課題

- お客さま機械の付加価値の創造
- 新規技術を含む開発スピードの向上
- コスト競争力・調達力の向上
- 主要部品の内製化

Opportunities 機会

- サステナビリティ規範(SDGs、カーボンニュートラル等)に基づく各国省エネ推進政策の拡大
- 5GやIoTを含む工場自動化の加速
- AIなどによる産業機器の高性能化
- 新興国の市場拡大
- モータの高効率規制の強化
- 世界的な電力不足の拡大

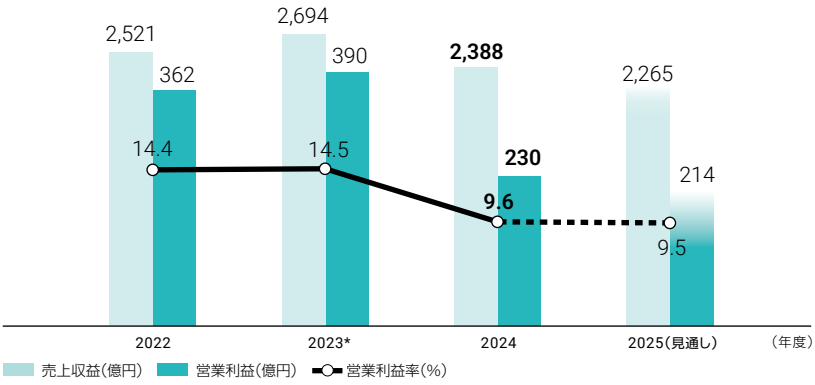
Threats リスク

- ロシア・中国の地政学リスク
- 一部お客さまにおける内製化の動き
- オイル&ガス市場など特定市場への高依存度
- 新興国競合メーカーの台頭
- 再生可能エネルギー関連制度および系統連系規制の改変

SWOT分析結果に基づく取組み	2024年度の実績
新興国(特に東南アジア)に向けた、高付加価値な製品とソリューションの展開加速	● 東南アジアのHVAC市場において、お客さまの要望を取り入れた高付加価値製品を提供 ● 他地域における過去の成功事例を新興国オイル&ガス市場に展開
安川テクノロジーセンタの機能を徹底活用した、技術・製品のQCD(Quality、Cost、Delivery)つくり込み強化	● 狙いのQCDを実現した安川インバータシリーズの品ぞろえを充実
部品・基板・製品供給体制の見直しと部品内製化拡大によるBCPの実現	● 中国依存部品の採用率低減と部品内製化の拡大
省エネ需要を捉えた安定成長市場(HVAC*、エレベーターなど)への売上比率拡大	● HVAC向け製品のインド、アセアン地域での販売拡大とエレベーター向け新製品のリリース

* Heating, Ventilation, and Air Conditioning(空調制御システム)

業績の推移と見通し（モーションコントロール全体）



* 太陽光発電用パワーコンディショナの情報をシステムエンジニアリングセグメントからモーションコントロールセグメントに移行する区分変更(2024年度～)を反映した数字を表示

2024年度の業績

太陽光発電用パワーコンディショナの販売が堅調に推移したものの、高水準な受注残に支えられた前年度に比べ、売上収益は減少しました。利益面については、経費削減を進めましたが売上減少に伴う利益減の影響を大きく受け、減益となりました。

成長戦略

1. 注力市場に向けたドライブ最適ソリューションの拡大

米国やインドなど高い成長が見込まれる地域で、現地ニーズに合った環境調和ソリューションを提供します。カーボンニュートラル実現に向けて、高い環境性能と信頼性を確保した高付加価値製品を拡充します。

2. エコシステム構築による環境エネルギー統合ソリューションの提供

国内の創エネ、蓄エネパートナーと連携し、ワンストップでの統合ソリューションを提供します。

3. 需要変動にロバストな生産体制の実現

変種変量生産を究極の省人化で実現し、生産性を改善します。需要地生産を基本戦略として量に依存しない生産体制をグローバルで構築します。

TOPICS

価値最大化に向けた地域別戦略

当社グループのインバータ事業は、売上の半分弱を占める米州を重要な市場と位置付けており、オイル＆ガスとHVACの用途を中心にさらなる拡大を見込んでいます。特にオイル＆ガス市場向けには定評のある低圧インバータやマトリクスコンバータ「U1000」などの差別化されたソリューションなどにより、販売を拡大しています。また、HVACは米州インバータ事業において最大の市場であり、近年はデータセンター市場の拡大で、省エネの観点からHVAC用途のインバータ需要が高まっています。これらの成長領域にお客さまが求めるソリューションを提供し、引き続き事業の拡大を図ります。

一方、中国のインバータ市場は、インフラ・クレーン・繊維・セラミック・半導体・バッテリーなど多様な分野に広がっており、近年は、低価格な現地メーカー品が市場に浸透しつつあります。この中で、当社のエレベータ向け標準品の販売は減少しましたが、それ以外の市場向けの販売は拡大傾向です。当社は中国において「クレーン」「紡績」「セラミック」「半導体」の4つを重点市場と位置付け、品質と耐久性重視の製品によりお客さまとの関係を構築しています。「壊れない設計」を武器に、その価値が重要な市場やお客さまとの信頼関係に基づき、高付加価値な事業の維持拡大を図ります。

オイルガス掘削リグ

Robotics
ロボット事業

上席執行役員
ロボット事業部長 兼
ロボット事業部
ロボット技術部長
岡久 学

市場環境

産業用ロボット最大の市場は自動車市場です。今後自動車市場では、EV化や自動運転の実現に向けた「ものづくりの革新」が起きることが予想されています。製造ラインが多様化・効率化するのに伴って、例えば、データ活用や変種変量生産の実現など、今までとは異なった産業用ロボットへの新しいニーズが生まれると考えています。また、世界的な労働力不足を背景に、食品、医療、薬品分野や3C市場(コンピューター、家電製品、通信機器)向けなどの一般産業分野での需要も高まっています。さらに、将来的には当社の「MOTOMAN NEXT」に代表されるような、AIを搭載し自律的に動くロボットが、従来は自動化が困難だとされていた領域の自動化を加速させる見込みです。これらの潜在的な需要を取り込むことで、産業用ロボット市場は今後ますます拡大していくと考えています。

事業のSWOT分析

Strengths 強み・差別化ポイント
- ロボットの性能に最も重要なモーションコントロール製品(サーボモータ、ドライブ、コントローラ)の内製によるパフォーマンス向上、ソリューションの進化
- 「i³-Mechatronics」コンセプトに基づくAll YASKAWAソリューションの提供
- 安川テクノロジーセンタを活用した事業横断的な開発体制
- 世界をカバーする販売・生産・サービス拠点

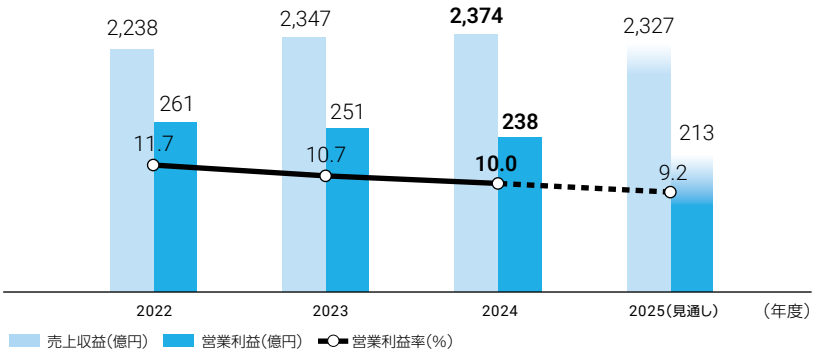
Weaknesses 課題
- 需要量の急激な変化への生産面における対応力強化

Opportunities 機会
- 幅広い分野における自動化ニーズ拡大
- 自動車産業等におけるものづくり変革(EV化・環境対応を含む)
- ロボット関連技術の進化

Threats リスク
- 世界的な部材不足、材料費高騰
- 地政学リスク等に伴う設備投資需要の減退
- 新興メーカーの台頭
- 米国発相互関税リスク

SWOT分析結果に基づく取組み	2024年度の実績
マザー工場で進めてきた量変動に左右されない生産体制のさらなる進化と海外生産拠点への展開	● 量変動に左右されない生産体制により最適生産を実現
All YASKAWAでのサプライチェーン戦略の強化と部品内製化拡大	● ロボット用の鋳物部品を内製する機械加工工場の稼働開始による内製化の拡大
「i³-Mechatronics」コンセプトに基づく付加価値の高いYASKAWAソリューション提案と、戦略的な開発製品を基軸としたパートナー連携の強化	● 「i³-Mechatronics」に対する共通理解のもと、お客さまの“コト”の解決に向けたパートナーとの協業を開始

業績の推移と見通し



2024年度の業績

自動車市場では設備投資は総じて低調に推移する中、既受注の大口システム案件の売上が寄与しました。また、半導体市場向けのウエハ搬送ロボットの販売も増加したことから、売上収益は前年度比で微増となりました。利益面については、生産稼働率の低下やシステム対応力強化に向けた先行投資などにより減益となりました。

成長戦略

1. MOTOMAN NEXTによるAIロボティクス市場の成長けん引

ロボット事業部の戦略製品である「MOTOMAN NEXT」の社会実装とパートナー連携の拡充を確実に実行します。

MOTOMAN NEXTシリーズ

2. 市場と地域の変化を俯瞰的に捉えた網羅的な活動による収益最大化

半導体や自動車などの各市場における設備投資の動向を俯瞰的に捉え、受注獲得の最大化とともに、中核販社および拡販パートナーとの協働を通じ、お客さまへの当社製品の提供を拡大します。市場拡大が見込まれるインド市場は、成長戦略と投資計画を明確にして速やかに実行に移します。

3. 需要変動に強い生産体制により最適生産を実現

八幡西事業所のモータ・ロボット一貫生産工場(第5工場)の稼働開始および国内外生産拠点の自動化領域を拡大し、需要変動に強い効率的な生産体制を構築・強化します。

TOPICS

MOTOMAN NEXTの社会実装に向けた取組み

「MOTOMAN NEXT」は、安川グループが持つAI・ロボティクス・モーション技術を融合した革新的なロボットで、見て・触って・判断し・その場で動作を生成する能力を備えています。販売開始から1年半が経過し、グローバルに複数の案件が進行中です。自動化領域拡大に向け「MOTOMAN NEXTを当たり前の手段にする」ため、横展開可能なアプリケーションのパッケージ化やSIerへの技術教育など導入支援の充実にも取り組み、普及を推進しています。現場への導入が増えれば展開スピードとコスト効率が向上する見込みです。従来型ロボットより単体価格は高いものの、自律化ユニット(ACU)とそこで動作する各種サービスが標準搭載されていることにより、外部機器やソフトウェア開発工数が削減されトータルコストは抑えられます。

MOTOMAN NEXTの販売以降、様々なパートナーとの連携の方向性が明確になり、特にIT関連企業からお声がけいただく機会が増えたことはうれしい驚きです。AIがいよいよ人の移動や身体的労働の補助といった実社会(フィジカル)への展開へと進む中で、MOTOMAN NEXTには大きなポテンシャルがあることを実感しています。AIロボティクスの実社会への実装を目指し、様々なパートナー企業と知見を組み合わせながら、導入実績を積み上げていきたいと思います。

執行役員
技術開発本部AIロボティクス統括部長 兼
株式会社エイアイキューブ 取締役社長
久保田 由美恵

System Engineering
システムエンジニアリング事業

安川オートメーション・ドライブ株式会社
代表取締役社長
八木田 正樹

市場環境

鉄鋼プラントシステムおよび社会システム分野は、脱炭素化や自動化、デジタル化に向けた設備投資の拡大が進む中で堅調に推移しています。一方で一般産業用電気システム(産電システム)は、中国経済の低迷が続くなどの国内外景況感の不透明さから国内需要は横ばいまたは緩やかな減少傾向が見受けられます。そのため、ラインドライブ応用技術の差別化やサービスの提供が競争力維持の鍵になると考えています。

成長ドライバーである港湾クレーン向けの電気品については、東南アジアにおける物流需要の増加や港湾インフラの整備が進んでいることから、需要が高まっています。また、物流量の増加により業務効率化が求められる中で、港湾の国際競争力強化を目指し、自動化技術へのニーズも高まっています。これらの分野では、今後さらなる成長が期待されています。

事業のSWOT分析

Strengths 強み・差別化ポイント
- 上下水道用電気システム分野で培った実績とシステム技術開発力
- 鉄鋼高炉向けシステムで国内シェア100%
- 港湾クレーンで日本・中国・東南アジアのシェア50%以上
- フィルム・繊維・製紙機械等の産電事業でトップクラスの国内シェア

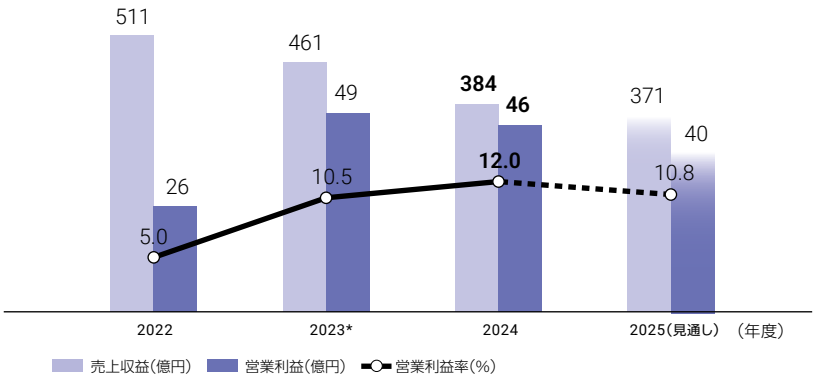
Weaknesses 課題
- コスト競争力の向上
- 製品開発スピードの向上
- システム事業統合によるビジネスシナジーの創出
- 成長分野(二次電池、クレーン)に向けた最適な海外体制の構築

Opportunities 機会
- カーボンニュートラルへの取組み加速
- 上下水道用電気システムにおけるAIやIoTなどを活用した省力化・効率化の高いニーズ
- 港湾クレーンの全自動化・リモート化

Threats リスク
- 設備および施設構築に際しての部材の高騰や調達難によるプロジェクトの遅延および中止懸念
- コスト競争の激化
- 国内インフラ投資の減少

SWOT分析結果に基づく取組み	2024年度の実績
調達・生産体制・コスト構造の最適化および新製品投入による収益性向上	● 自動設計やエンジニアリングデータベースの構築と、ドライブモジュールやダイレクトドライブの投入
鉄鋼市場でのカーボンニュートラル実現に向けた顧客製造プロセスへのシステム対応	● 電炉化に伴うスクラップクレーンの自動化ニーズへの対応
東南アジア、南アジアにおける港湾クレーンの大型投資案件への追従	● 自動化技術とエンジニアリング体制強化によるプレゼンスの向上

業績の推移と見通し



* 太陽光発電用パワーコンディショナの情報をシステムエンジニアリングセグメントからモーションコントロールセグメントに移行する区分変更(2024年度~)を反映した数字を表示

2024年度の業績

主力の鉄鋼プラントや港湾クレーン、社会システム向けの販売が拡大しましたが、前年度下期の大型風力発電関連の子会社売却影響により、売上収益は前年度比で減少しました。

利益面については、前年度に計上した大型風力発電関連の子会社株式売却益の剥落影響により減益となったものの、事業構造改革の効果により営業利益率は前年度比で改善しました。

成長戦略

1. 市場および顧客基盤の拡大や新たな事業の開拓

産業機械は時代とともに進化し続けます。ドライブ技術を中心に、付加価値の高いソリューションを提供し、新たな領域での規模拡大を目指します。

2. 港湾クレーンの継続的な受注と大型プロジェクトへの取組み

物流量の増加や効率化を目的に、無人化技術や自動化技術が導入され、港湾の国際競争力が強化されています。業界最高水準の自動化技術を生かし、さらなる規模の拡大を図ります。

3. 効率的な生産体制の構築による生産力の強化

分散していた生産体制の集約とエンジニアリングチェーンを確立することで生産効率を最大化し、一体運営の元でシステムビジネスの高い収益性確保と競争力を向上していきます。

TOPICS

港湾クレーン市場における取組み

クレーン事業は、国内市場においてDC制御技術をきっかけに、機械メーカーを通じてシェアを拡大してきました。その後、中国市場で港湾ユーザーおよび機械メーカー向けにAC制御を提案し、特に上海港や寧波港などの主要港を中心にシェアを伸ばしてきました。また、アジア市場では、大手ユーザーの厳しい要求に応えることで、港湾市場における安川ブランドの地位を確立しています。

現在、東南アジアや中東では物流需要が増加したことでインフラ整備が進み、効率的かつ低コストな物流ソリューションへの需要が増加しています。また、無人化・自動化技術の導入により効率性・安全性が向上し、港湾の国際競争力は日々強化されています。さらに、AIや自動化技術などの活用で、運行管理やメンテナンスの効率は飛躍的に向上しています。

このように技術革新が進むグローバル市場においても、持続可能な港湾運営の実現に向けて当社グループのドライブ技術と製品で貢献します。

港湾クレーン