

安川電機 2025 年度 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答（サマリー）
（2025 年 10 月 6 日（月））

【回答者】

代表取締役社長 小川 昌寛

上席執行役員 経営企画本部長 一木 靖司

（注記）：

モーションコントロール：モーションコントロールセグメント

AC サーボ：AC サーボ・コントローラ事業（モーションコントロールセグメント）

インバータ：インバータ事業（モーションコントロールセグメント）

ロボット：ロボットセグメント

システムエンジニアリング：システムエンジニアリングセグメント

その他：その他セグメント

【実績】

Q 2Q の着地についてどのように評価しているか？

A 受注・売上・営業利益は、いずれも当初の予想をやや上回る結果となった。特に好調だったのは日本の電子部品市場で、チップマウンターの旺盛な需要が業績を押し上げる要因となった。そのチップマウンターの仕向先は、中国やそこから生産が移った東南アジアやインド向けだ。

Q モーションコントロールの利益率が QoQ で改善した背景を教えてください。

A 1Q で 20 億円程度発生した棚卸評価損が 2Q では発生していない。加えて、中国におけるロボットの大口案件ではスポット溶接ロボットを大量に生産し販売したが、それらに搭載されたサーボは全て瀋陽の工場で生産しているため、その生産益もありモーションコントロールの利益率の改善に繋がった。

【見通し】

Q 今期の上方修正について、売上増、付加価値、総間接費など、何を織り込んだのか？

A 前回の見通しに比べて売上が増加したため、売上増による利益増として +43 億円を織り込んだ。一方、付加価値については、モーションコントロールとロボットにおける下期の売上増分に対し、棚卸資産の製品残高の増分は相対的に小さくなることから、▲14 億円を織り込んだ。また、総間接費については、前回計画よりも費用削減が進んでおり、+15 億円の効果を見込んでいる。

Q 棚卸資産（製品残高）の調整はいつ頃までを計画しているか。また、下期には棚卸評価損による影響を懸念する必要はないのか？

A 上期は売上に対して相対的に生産が高かった部分があったため、下期の生産量は年間の売上に応じバランスをとる計画だ。棚卸評価損は、一昨年から損益に大きな影響を与え続けており、追加の発生がないよう厳重に管理している。期末には製品在庫は適正化する計画である。

Q ロボットの営業利益率は上期から下期にかけて改善する計画だが、売上は下がる見込みだ。その背景は？

A 下期に向けては、自動車の OEM 案件の比率が変化することが要因である。具体的には、中国の大型案件が上期に集中して売上には貢献したが、利益インパクトは少なかった。下期は売上が減少する一方で、OEM 案件の比率が下がりビジネスミックスが改善することで利益を確保する計画だ。

Q 今回の上方修正の背景をセグメント毎に地域ならびにアプリケーションで教えて欲しい。

A 売上で 100 億円の上方修正は、全体の約半分がモーションコントロール、約 3 割がロボット、残りがシステムエンジニアリングで構成されている。モーションコントロールでは、日本のチップマウンター市場の拡大を織り込んでいるほか、半導体分野では、米国における先端半導体需要を追い風にした装置メーカーによる増産や、韓国の半導体メーカーによる新工場への投資が下期から徐々に顕在化することを見込んでいる。ロボットについては、自動車 OEM による大口案件がプラス要因となっている。システムエンジニアリングでは、鉄鋼関連や水処理システムで足元の受注が堅調に推移しており、上方修正した計画に織り込んでいる。

Q 国内のチップマウンターの需要や大口のロボット案件について、1Q 時点では把握できていなかったのか。

A 1Q で既にチップマウンター市場の強い需要が見られたものの、楽観視はしていなかったが、7 月以降、お客さまから増産の意向が示され、想定以上に受注が増加している。自動車の大口案件についても、1Q 時点でそれ以降の受注についてある程度の情報は把握していたが、案件が具体化するにつれて明らかとなった受注台数は予想以上であり、要求納期も短く社内でも急遽、増産対応をしている。韓国の自動車メーカーに関しても、元々下期に売上を予定していた案件が上期に前倒しになり、加えて、新たな案件も発生している。全体的に想定したよりも案件の規模が拡大している。

Q 受注は下期にかけて増えていく印象を受けたが、営業利益は 2Q から 3Q・4Q にかけてフラットになるように見えるが、その理由を教えて欲しい。

A 3Q・4Q の売上収益の水準は 2Q から大きく変わらない想定にあるため、営業利益の水準もある程度フラットにみている。

【次期中期経営計画】

Q 次期中期経営計画に向けて重視する経営指標は何か。

A 最も重視しているのは「利益率」と「利益額」である。これらを達成するには、事業のボリュームも重要な要素であると認識しているが、単にボリュームに依存するのではなく、持続的な成長を見据えた balan

スの取れた経営が必要である。

そのため、ROE（自己資本利益率）も重要ではあるが、より本質的な指標として ROIC（投下資本利益率）を重視している。ROIC は、資本の使い方と利益の生み出し方をより正確に評価できる指標である。投下資本の観点での棚卸資産については戦略的に活用している。

2 つの指標のうちどちらかを選べと言われた場合、基本的には「利益率」を重視しているが、今後成長が期待される産業をターゲットにしているため、「利益率」の向上だけでなく、「利益額」の拡大にも意識を向けていく必要がある。

Q 次期中期経営計画の内容はどのようなものになるか。

A 次期中計で、全く新しい何かを始めるということはない。現中計で取り組んできた施策や、すでに着手しているものを着実に事業化し、加速させていくことが中心になる。経営指標の面では、ROIC を明確に管理・運営していく。また、棚卸資産の戦略的な活用や、DX などの価値の実体化にも注力する。経費については、無駄を削減していきながら、より良い経営構造に持っていくことを目標にしていく。また、利益向上のために、来年度本格稼働するロボット第 5 工場の機能強化を含め、生産付加価値を高めることが重要であると考えている。

【受注】

Q モーションコントロールの受注が好転した背景と下期の見通しを教えてください。

A AC サーボは、1 Q から 2 Q で改善が見られ特に韓国市場が伸長した。今回の業績上方修正にも織り込んでおり、半導体関連の投資案件が動きだすことも加味している。インバータは、米国のデータセンタ向けを含む HVAC が好調だ。また、下期の受注には、来年度の売上計上にはなるが、オイル・ガス関連の大型案件を織り込んでいる。合わせて、太陽光発電向けパワーコンディショナも米国で堅調だ。IRA 法（インフレ抑制法）の適用が継続されており、太陽光分野への需要は引き続き旺盛だ。

Q 3 Q および下期の受注見通しはどうか？

A 金額は非開示だが、3 Q は 2 Q より若干の増加を見込んでおり、4 Q は 2 Q 比で成長する見通し。

Q 下期の全社の受注は、3Q、4Q にかけて回復傾向とのことだが、インバータとロボットについては、下期の受注をそれぞれどのように想定しているか。

A インバータは、オイル・ガス関連向けで来年度の大型プロジェクトに関係した受注を想定しており若干の増加を見込む。ロボットは、韓国の自動車 OEM 案件が下期にも継続するため、上期に近いレベルで推移すると想定している。加えて、日本の自動車メーカーの投資計画が年度末にかけて具体化することを期待しており、実現すれば、関連需要が増加する可能性がある。

【収益性】

Q ロボット事業では採算性が低い案件があり、売上が伸びても収益性の改善が見られない。利益率を2桁に戻せるのは来期以降になるか？

A 競合他社も同様の状況であると考え、自動車OEM案件の比率が高まると利益率は若干低下する傾向にある。案件のボリュームが大きいため、価格競争が激化しやすいことが要因である。しかし、OEM案件は、将来的な視点で戦略的に獲得しており、OEM向けの売上比率が前年同期比で4ポイント上昇している。今後は、関連するTier1メーカーからの受注が期待できることや、アフターサービスの収益拡大も含めて、利益率の改善につなげていく。ただし、自動車市場が低迷している現状では、今期中にTier1メーカーの案件が大幅に増えることは見込んでいないが、来期に向けてミックスの改善が進み、利益率の回復が期待できる。

Q 近年低下していたモーションコントロールの営業利益率は、今期は11%に回復する見込みだが何が奏功したのか。

A モーションコントロールの収益性を支えているのは、やはり中国である。これまでの「受注依存型」の生産体制から「売上連動型」へと転換し、売上規模に応じたコスト構造へ修正することで、生産密度を高め効率化を図ってきた。この取組みをさらに進めることで、過去ピークの利益率まで到達できると考えている。また、在庫のコントロールにおいても、消化された分を生産する「売上連動型」の管理により、ボリュームの変動に左右されない生産体制を構築している。

【米国関税影響】

Q 米国関税のリスクはどう見ているか。米国向けロボットの受注動向に変化はあるか？

A 鉄鋼およびアルミニウムに関する関税については現在精査中だが、当社が把握している範囲で試算した限りでは、大きなコスト増にはならない見込みだ。ロボット関税のように、輸入価格全体に関税がかかるわけではなく、価格転嫁によって吸収可能と考えている。

米国向けロボットの受注環境については、関税率が確定しているものの、自動車市場ではメキシコ、カナダからの関税コストが加わるため、自動車メーカーはコスト増を懸念しているようだ。よって、当社への自動車関連の受注は現時点では大きく伸びていない。

【市場】

Q ACサーボについて、半導体関連のグローバルな状況は、想定と比べてどう動いているか？今後の見通しは？

A 状況は1Qから大きく変わっていない。AI関連の需要が牽引しており、その分野は活況だが、レガシー半導体は依然として低調だ。

米国の一部のお客さまからは、先端半導体の好調な需要を受けて、下期に増産を計画するなど前向きな話もある。

そのため、当社ではAIチップを中心とした先端半導体の中工程（パッケージング）に関する技術提

案と当社製品の採用に向けた取組みを強化し、採用につながった案件も出てきている。

Q 国内の半導体は？

A 下期にかけて大きな動きはないと見ている。

Q ロボットは、自動車関連の案件が大きく見えるが、これは安川の顧客の投資が強いだけで、市場全体の動きとは関係ないか？また、これらの案件は今後も続くか？

A 上期の案件は中国と韓国。中国は、お客さまの投資が非常に活発で、東南アジアや欧州など海外市場への進出を目的とした設備投資が行われている。当社が受注した案件も、そうした海外展開に関連するものだ。

韓国は、EV 関連の案件であり OEM から米国および韓国国内向けの設備投資案件を受注した。競合他社との提案競争の中で、当社の自動化ソリューションの提案が採用され、受注につながった。

持続性については、中国メーカーの海外進出は、当面は勢いが続くと思っている。一方、韓国の案件は非常に大型で、今回の投資が一段落すれば、関連する Tier 1 に向けた受注活動に移っていくと見ている。

Q 中国の AC サーボなどの競合他社は、プロダクトラインアップを増やしワンストップソリューション化を目指しているようだが、同社に対する今後の戦略や対抗策は？

A 当社は AC サーボ・インバータ・ロボットといった主力製品を組み合わせた総合力を発揮し、お客さまへのソリューション提案を強化してきた結果、グローバルにビジネスを展開しているお客さまからは、高い評価を受けている。このような活動を地道に続け、当社の価値を認めてもらえるお客さまの層を広げていきたい。中国ローカルの競合に対しても、打つべき手は打っていく。

【富士通・NVIDIA との協業】

Q 富士通、NVIDIA との協業について、その狙いと 2 社から安川電機が選ばれた背景を教えて欲しい。

A 本協業の狙いは、ハードウェアの社会インフラとしての充実に向けた AI ロボティクスの実装のための技術連携にある。当社が富士通様、NVIDIA 様から選ばれたのは、国内においてフィジカル領域におけるロボットへの AI 活用を、最も積極的に進めているのが当社であったからだと思う。

【ヒューマノイドロボット】

Q 株式取得をした東京ロボティクスについて、今後の展望や狙いは。

A 東京ロボティクスの技術力を生かし、ヒューマノイドロボットの開発を加速させることが狙いである。ヒューマノイドにとって特に重要なのは「歩く・走る」よりも「作業力」であると考えている。

この作業力の中核を担うのが「アクチュエータ」であり、東京ロボティクスの知見を活用してその開発を進めている。ヒューマノイドには多目的に対応できる柔軟性と自律性が求められ、生成 AI の進化により、判断力や対応力は AI が担える時代になってきた。だからこそ、ハードウェア側の性能を高めることが重

要であり、ヒューマノイドの可能性が広がっている。

これまで当社はヒューマノイド分野に積極的ではなかったが、AI とロボットの融合が進む中で、戦略的に取り組む価値があると判断した。東京ロボティクスを買収により、当社が持たない技術を取り込み、アクチュエータの開発期間を短縮し、数年以内の実用化を目指している。また、この開発したアクチュエータはヒューマノイドロボットへはもちろんのこと、MOTOMAN NEXT のアップデートやシリーズ展開において活用していきたい。

Q MOTOMAN NEXT を含めたフィジカル AI やヒューマノイド向けのアクチュエータの売上規模の目標を教えてください。

A 具体的な数字の開示はしていないが、溶接、塗装領域などの従来の産業用ロボットの領域は維持される前提で、これからの成長市場のポテンシャルの 7,8 割は、MOTOMAN NEXT や AI 搭載の自律的で移動可能なロボットになると考えている。

Q ヒューマノイドロボットへの取り組みについては、これまで慎重な姿勢だったと思うが、何がきっかけで積極的になったのか？ また、このタイミングは少し遅いように思うがどうみているか？

A 未熟だった AI ロボティクスの進化が後押しした。ここに来て条件が揃ってきたと感じている。決してタイミングが遅いとは思わない。ローコストだけを売りにして、確かな製品を出さなければ一過性のブームで終わってしまい、ヒューマノイドロボットは広まらないと考える。

Q 最終的には、部品としてのアクチュエータで収益を得たいと考えているのか、もしくはアクチュエータの開発を通じてロボット自体の価値を向上させようとしているのか？

A アクチュエータを単品ビジネスとして先行して扱うことはしない。あくまで開発したアクチュエータが搭載されたヒューマノイドロボットの存在が認められてから、評価されることになるだろう。

【MOTOMAN NEXT】

Q MOTOMAN NEXT の中国への展開を考えているか。

A 今まで当社は中国市場に対し AI ロボティクスを正しく評価されないリスクを鑑み、あえて展開してこなかったが、近年、信頼できるお客さまからのアプローチがだんだん増えてきたため、MOTOMAN NEXT の生産キャパシティを今後増やすことも視野に入れる必要が出てきた。ただし、ばら撒き販売をするつもりはなく、誰と協業していくかをきちんと選択していく。

以上