

安川電機 2026 年度 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答（サマリー）
（2026 年 10 月 13 日（火））

【回答者】

代表取締役会長兼社長 小笠原 浩

取締役 常務執行役員 コーポレートブランディング本部長 林田 歩

上席執行役員 経営管理本部長 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 サーボモータ・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 実績をどのように評価しているか。

A 受注は想定を大幅に上回る結果であった。1Q は四半期ベースで過去最高水準の受注を記録しており、その反動から 2Q は一定程度落ち着くことを想定していたが、実際には過去最高を更新した。需要をけん引している分野は引き続き AI・半導体関連であり、ロボット事業では自動車向け需要は横ばいも、一般産業向け需要の拡大も寄与した。

一方、売上は為替影響を除くベースでは想定を下回った。主な要因は、基幹システムの移行影響の解消に想定以上の時間を要したことである。また、利益面では生産の立ち上がりの遅れによる影響があった。在庫の販売により売上を立てたものの、生産利益の減少により営業利益は想定を下回る結果となった。

Q ロボット事業の利益水準と受注が QoQ でかなり改善しているが、その背景は。

A 利益改善は、1Q で発生した欧州の構造改革費用 10 億円の剥落と、基幹システムの移行影響に伴う生産トラブルの解消と生産利益率の高い半導体ロボットの増産による生産益の増加とミックスの改善が寄与している。受注増加は、グローバルで一般産業分野での自動化需要が高まっていることに加え、半導体ロボットの需要が日本、韓国、台湾、中国などの地域で拡大している。

Q ロボットの一般産業分野の自動化需要は、特にどの分野が好調なのか。

A 特定の分野に限らず好調だが、特にデータセンタに起因する分野が好調である。データセンタのサーバーラックの組立や加工機からの部品の取り出しなど、データセンタ需要に対応した生産ボリュームが求め

られる場面でロボットを導入するケースが増えている。また、医療・薬品や物流分野でのロボットの活用も増加してきている。それらが一般産業分野の自動化需要を底上げしている。

【見通し】

Q モーションコントロールの下期の営業利益および営業利益率について、前年同期での達成確度をどのように見ているか。

A 前年下期は売上に対して生産を抑制していたが、下期は上期に発生した基幹システムの移行影響が改善しており、売上に連動した形で生産益もついてくる見込み。また、前年に発生した棚卸評価損も今期は発生を見込んでおらず、付加価値の改善を想定している。

Q 下期の営業利益率について、モーションコントロール 15%、ロボット 9%の計画に対し、増産によってさらに上振れする可能性はあるか。

A 上期は約 40 億円の生産利益の減少影響があったが、下期は売上増に応じた生産増を見込む。今後足元の受注に合わせ生産を拡大する中で一定の間接費増加はあるものの、売上拡大および生産増加に伴う付加価値の増加効果が大きく、来期に向けて利益率の改善が進むと見ている。

Q ロボットの採算性改善を今後どのように実現していくか。

A 半導体ロボットの増加は採算性改善に寄与するため、増産体制を構築し強い受注を売上、利益につなげる。そして、生産性を追求した第 5 工場を徹底的に活用し、ゆくゆくは米州や欧州にも、そのやり方を展開することで更なる採算性の改善につなげる。また、自動車市場の投資が戻りきらないなかで、増加傾向にある一般産業の案件の割合が増えれば、採算性は上がると見ている。

なお、FA 業界全体における需要が拡大しているなかで、価格の改定も一般的になりつつあり、当社も進めていく。AI を加えた付加価値の高いソリューションを販売することも推進し、ロボットの業績を拡大していく。

Q 具体的な製品の値上げは計画していないのか。

A まずは受注に対応した生産を優先している。部材の高騰分は 70%程度を価格転嫁でカバーする想定である。

Q 中期経営計画「Dash 35」（2026～29 年度）策定時の想定と比べた環境変化は。

A 基幹システムの移行影響は想定より大きかった。需要環境としては、データセンタがこれほどの水準になることは想定外でスピード感を持って需要に対応していく必要がある。また、インド市場の拡大は想定よりも早くなる印象を持っている。

Q 需要の増加により市場シェアが上がると見込んでいるか。

A 全体の需要が上がっている状況であることや、発注者側も複数社に見積を出しての発注となることを

踏まえると、足元の状況でシェアを突出して伸ばすのは容易ではないと見ている。

Q 中期経営計画「Dash 35」（2026～29 年度）の中間地点となる 2027 年度の業績に向けた足元の課題は何か。

A 部品調達である。特に製造業全体で半導体が不足する懸念がある。データセンタ向けを中心に半導体需要が急拡大しているため、世界的に半導体の需給がタイト化している。数年前は加工部品の不足が課題であったが、現在は半導体の安定調達が重要なテーマとなっている。そのため、代替部品の準備や、海外半導体メーカーの部品の安定調達に引き続き注力していく。

【受注】

Q 足元の受注環境や FA 市場の需要をどのように捉えているか。

A 市場環境は上期から大きく変わっておらず、引き続き AI・半導体とデータセンタ投資が需要をけん引している。特にデータセンタについては各国で設備投資が拡大しており、関連市場は引き続き活況である。

また、データセンタ需要は新設投資だけではない。GPU などの半導体は技術革新のサイクルが速く、1～2 年ごとに性能向上が進んでいることから、サーバー等の設備更新需要も継続的に発生すると見ている。需要は急速に拡大しており、想定以上に伸長する可能性もある。

さらに今後は、フィジカル AI やヒューマノイドロボットの普及に加え、AI 処理をクラウドだけでなく現場で行うエッジコンピューティングの拡大も期待される。リアルタイム性が求められる用途では、現場でのシミュレーションのスピード向上が重要となる。また、中国でフィジカル AI やヒューマノイドの開発が加速している背景にも、GPU への積極的な投資がある。そのような環境変化を踏まえ、受注拡大の機会を捉える必要がある。

Q 3Q 以降の受注見通しについて伺いたい。

A 2Q の受注は好調に推移した。内容を見ると、お客さまからは 2027 年度の増産に向けた準備を進めたいとの声があり、当社に対しても供給能力の向上を求める要望をいただいている。足元の受注には納期が 2027 年度の案件も含まれており、特に半導体関連を中心として、現在の受注水準が 3Q、4Q も継続すると見ている。また、2Q のトピックとしては米国のオイル・ガス関連需要が挙げられる。中東情勢の影響などを背景に米国でのオイル増産に向けた動きが具体化するなか、オイル・ガス向けの大口案件を獲得した。データセンタ関連需要も引き続き好調であり、これにオイル・ガス向け案件が加わることを想定している。

Q 3Q 以降の受注動向について、AC サーボ、インバータ、ロボットで違いはあるのか。

A 方向感に大きな違いはないと考えている。現在の受注の多くはデータセンタ関連需要に起因しており、各事業とも概ね同様の方向感で推移している。

Q 先行発注の動きは見られるのか。

A FA 業界において、現時点で 1 年以上先を見据えた先行発注が広く発生している状況ではない。ただし、一部では 2027 年度初め頃の納品を前提とした案件も見られる。

また、AI 関連需要を背景に海外の半導体メーカーでは、2 年先程度までを見据えて供給契約を結ぶ動きが出ている。そのため、お客さまとも従来以上に、ある程度長期の需要予測を共有しながら動いている。半導体の調達が長期化すると、それに伴い設備投資や生産体制の整備も必要となるため先行発注につながるが、これらは必ず受注の案件につながるものである。一般的な製造業向け案件では、先行発注の動きはそれほど見られていない。

【生産】

Q 需要の増加を踏まえた生産・売上の見通しについて伺いたい。

A 上期は基幹システムの移行影響があったが、製品在庫も使用して売り上げた。下期は基幹システムの正常化と足元の受注に対応した増産体制の構築を踏まえた計画としている。3Q までに基幹システムを正常化させ、4Q からは足元の需要に対応できる生産水準にする予定である。生産稼働の安定化と稼働日・時間の増加により、足元の需要に対応していく。

Q 下期の生産稼働の水準をどう想定しているか。また、9 月時点での生産の回復状況や生産実績を知りたい。

A 年度の業績見通しの達成に向けて、AC サーボは上期比 1.6 倍の生産能力の引き上げが必要であるが、足元において、そのレベルまで改善している。現在の水準を継続するとともに、社内目標としては 1.8 倍程度まで上げることを想定している。

インバータは足元で生産への影響はない。

ロボットについては、産業用ロボットはほぼ需要を満たす生産レベルにある一方で、半導体ロボットは上期比 2.7 倍まで生産能力を引き上げる必要があるが、足元では上期比 2 倍まで改善している。10 月中に完全 2 直体制へのシフトを計画しており、2.7 倍に引き上げる目途は立っている。今後は基幹システムの正常化から、受注に対応する増産に注力していく。

9 月の生産実績について、AC サーボおよびロボットでは 2 Q 平均の生産実績に対して 20% の生産能力引き上げができており、9 月最終週に限ればそれ以上の生産ができています。

2025 年度の生産実績と比べると、下期は AC サーボを中心に 1.3～1.5 倍に引き上げる想定である。

Q 更なる増産に向けたボトルネックは何か。また、今後、今年度下期以上の増産体制を構築する必要があるのか。

A 半導体を中心とした部品調達は、来年度に向けた課題ではあるが、下期の生産に必要な部品は確保済みであり、ボトルネックにはなっていない。一方、生産における人員の確保が課題である。

日本においては、現在の生産体制において 2 直まで稼働を引き上げることで対応可能であると考えて

いる。地域別では、米国では継続的に投資を行っていることから、現時点で生産能力面での大きな課題はないと認識している。中国については、必要に応じて 3 直まで稼働を拡大することで対応可能と考えている。欧州については、市場規模が縮小していることもあり、現在の生産体制で問題ない。今後の需要への対応にあたっては、能力ではなく人材および部材の確保が課題である。特に人材確保については、日本が最も厳しい環境にあると認識している。

なお、レアアースの逼迫影響も懸念されるが、マグネットを中心に長期的に確保しているほか、レアアースレスなどの技術革新が進むことで対応できると考えている。

【基幹システムの移行影響】

Q 2Q 実績に対する基幹システム移行の影響額は。

A 売上は 2Q で 100 億円程度の機会損失となった。利益面では、2Q の売上に生産が追従できていれば 15 億円程度の生産利益を積み上げられた。

Q 基幹システムの移行影響による営業利益の減少幅は縮小しているようだが、各セグメントの生産の回復状況は。

A 各セグメントとも生産能力は向上しており、生産利益の減少幅は縮小している。2Q において、ロボットではほぼ影響がなくなった。AC サーボも改善はしているが、旺盛な受注により生産量が高くなっているなか、基幹システムの移行影響もありロボットに比べると影響が残っている。

基幹システムの正常化対応と増産対応が並行して進んでいる。基幹システムについては 3Q 中の正常化を見込んでおり、足元では増産対応に軸足を移しつつある。

Q 基幹システムについて、今後グローバルで導入する予定はあるのか。また、生産トラブルを防ぐために、どのような対策を講じるのか。

A 過去に基幹システムをグローバル展開する際に、周辺システムにおけるアドオンを追加しない方針としており、米国の拠点では、新しい基幹システムへの入替は休日の 3 日間に対応し、大きな問題もなく稼働している。多数のアドオンがあった旧システムから切り替えた日本に比べてトラブルが発生する可能性は低いと考えている。

Q 基幹システムの運用が正常化した後は、在庫削減や生産計画の精度向上など、定量的にどのようなメリットが期待できるのか。

A 足元では、来期に向けた効果について明確に定量目標を示せる段階にはない。ただし、基幹システムの切り替えにより、機能改善に加え、YDX（YASKAWA Digital Transformation）を通じたデータのグローバル連携が強化される。今後は、需要予測を売上・生産・調達計画により密接に連携させることで、サプライチェーンマネジメントを強化する考えで、その実現こそが、基幹システム移行後の鍵である。その効果が最も大きく表れると期待しているのが棚卸資産である。棚卸資産の削減を通じた ROE や ROIC の改善を実行していく。

【AI ロボティクス】

Q AI ロボティクス領域の拡大について、今回紹介されたパレタイズや食品充填の事例は、他企業への展開も期待できるように見えるが、展開に向けた手応えは。

A 紹介した事例は、市場からの関心も高いと考えられるが、AI ロボティクスの導入を前提とした生産ラインを検討するケースは、まだあまり見られない。AI ロボティクスの適用対象となる工程だけでなく、その前後の工程も含めたソリューション提案や、自動化が進んだ生産ラインにおいて人手で対応している工程を AI ロボティクスに置き換えるなどの適用をイメージしている。AI ロボティクスと既存設備の連携も含め、工程全体を最適化するソリューションとして提案していく。

Q 具体的な導入事例を見て、他社でも導入したいという動きが出てくるのではないか。

A そのような動きに繋がることを期待している。一方で、お客さまは AI ロボティクスの導入ありきではなく、投資対効果を重視している。よって、投資対効果の高いアプリケーションの開発や、人件費の更なる高騰などによって導入が加速する可能性はある。

以上