



株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ

2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2025 年 11 月 19 日

イベント概要

[企業名]	株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ		
[企業 ID]	6324		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期		
[日程]	2025 年 11 月 19 日		
[ページ数]	36		
[時間]	10:00 – 11:00 (合計：60 分、登壇：39 分、質疑応答：21 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	2 名		
	代表取締役社長	丸山 顕 (以下、丸山)	
	代表取締役 兼 専務執行役員 経営会計・財務・税務担当	上條 和俊 (以下、上條)	

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



[アナリスト名]*	ゴールドマン・サックス証券	諫山 裕一郎
	岡三証券	諸田 利春
	ジェフリーズ証券	福原 捷
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	蔣 茜蕾

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：お待たせいたしました。ただ今より株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズの 2026 年 3 月期、第 2 四半期決算説明会を始めさせていただきます。

まずはじめに、本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長、丸山顕様。

丸山：丸山でございます。本日はよろしくお願いいたします。

司会：代表取締役、経営会計財務税務担当、上條和俊様。

上條：上條でございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日のご説明は、決算の概況および今期の業績予想を上條代表取締役より、今後の展望を丸山代表取締役社長よりご説明いたします。

本日の説明資料につきましては、弊社ホームページにも掲載をさせていただいております。本日の説明会はウェブでの音声配信をさせていただいております。

質疑応答でのご質問の際は、会場にご参加の方はその場で挙手をいただきましたら、マイクを持った係の者がまいります。ウェブでご参加の方は、画面下の挙手ボタンを押してください。ご質問者は司会の私から指名させていただきます。また、Q&A ボタンからのご質問も受け付けております。お時間の関係で、全てのご質問にお答えできかねる場合がございます。ご了承ください。

それでは、上條代表取締役、よろしくお願いいたします。

上條：ただ今ご紹介いただきました、上條でございます。本日はお忙しい中、弊社の中間決算説明会にご出席いただきまして、誠にありがとうございます。

それでは私から、中間決算の概要と 26 年 3 月期の通期予想につきまして、本日弊社ウェブサイトアップいたしました資料に沿い、ご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



第2四半期(中間期) 連結業績(対業績予想比)

単位:百万円

	業績予想(5月14日発表)		26年3月期第2四半期(中間期)		対業績予想比	
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	27,000	100.0	27,838	100.0	838	3.1
営業利益	300	1.1	465	1.7	165	55.2
経常利益	200	0.7	502	1.8	302	151.4
中間純利益	300	1.1	317	1.1	17	5.7
EPS(円)	3.16	—	3.35	—	0.18	—

※中間純利益は、親会社株主に帰属する中間純利益の額を表示しております。

まずは中間期の決算概要でございます。それでは2ページをご覧ください。5月14日に公表しました業績予想に対する連結実績はご覧のとおりです。

おおむね予想に近い実績となりましたが、若干上振れで着地することができました。保守的な前提を置いていた中国子会社の売上高が予想を上回ったほか、親会社単体の業績が上振れたことが主な要因です。

第2四半期(中間期) 連結業績(対前年同期比)

単位:百万円

	25年3月期第2四半期(中間期)		26年3月期第2四半期(中間期)		対前年同期比	
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	26,559	100.0	27,838	100.0	1,279	4.8
営業利益	▲637	—	465	1.7	1,103	—
経常利益	▲828	—	502	1.8	1,331	—
中間純利益	▲850	—	317	1.1	1,167	—
EPS(円)	▲8.95	—	3.35	—	12.30	—
設備投資額	2,403	—	3,467	—	1,063	44.3
減価償却費	3,936	—	3,547	—	▲389	▲9.9
研究開発費	1,936	—	1,879	—	▲57	▲2.9

※中間純利益は、親会社株主に帰属する中間純利益の額を表示しております。

※減価償却費は有形固定資産、無形固定資産に係る償却費の合計額を表示しております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

3 ページをご覧ください。こちらは対前年同期比の連結業績です。

ご覧のように、増収増益の結果となり、今期は売上高が損益分岐点を上回り、黒字決算となりました。設備投資は前年同期比で約 10 億円の増加となりましたが、米国子会社の隣接地に良い工場用地の売り物件が出ましたので、今すぐにということではありませんが、将来的な工場の拡張を可能とすべく、これを取得したことが主な要因です。

減価償却費は、償却資産にかかわる設備投資を抑制したことや、定率法による保有資産の減価償却が進んだことなどにより減少し、増益要因となりました。

第2四半期(中間期) 主要グループ会社の業績

単位:百万円		出資比率	売上高		営業利益	
			金 額	対前期 増減率(%)	金 額	対前期 増減率(%)
※2	米国子会社(連結) エイチ・ディ・システムズ (ハーモニック・ドライブ・システムズ)	100% (100%)	5,509	▲4.9	▲14	—
	(株)ハーモニック・エイディ	100%	1,117	14.2	2	—
	(株)ハーモニックプレシジョン	100%	1,532	1.3	123	—
※3	哈默纳科(上海)商贸有限公司 (中国)	100%	2,279	▲24.2	314	▲5.3
※4	ハーモニック・ドライブ・エスイー (ドイツ)	100%	7,733	▲4.9	519	104.5

※1 海外子会社の決算日は12月31日です。
※2 為替レート 2024/1月～6月:1US\$ = 152.25円 2025/1月～6月:1US\$ = 148.60円
※3 為替レート 2024/1月～6月:1元 = 21.05円 2025/1月～6月:1元 = 20.47円
※4 為替レート 2024/1月～6月:1€ = 164.00円 2025/1月～6月:1€ = 162.15円

4 ページをご覧ください。こちらは主要グループ会社の業績です。

まず、米国子会社です。米ドルベースでの売上高はアミューズメントロボット向けが減少したことにより前期比 2.5%程度の減収でしたが、これに為替換算の影響も加わり、円換算後は 4.9%の減収となりました。営業利益は第 1 四半期において基幹システムの更新に伴い一過性の赤字を計上した一方で、第 2 四半期は黒字に回帰したものの、上半期全体ではわずかな営業赤字となりました。

次に、遊星減速機を製造するハーモニック・エイディは、前期比でモーターメーカー向けギアヘッド、半導体製造装置向けの需要が回復したことにより、増収増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

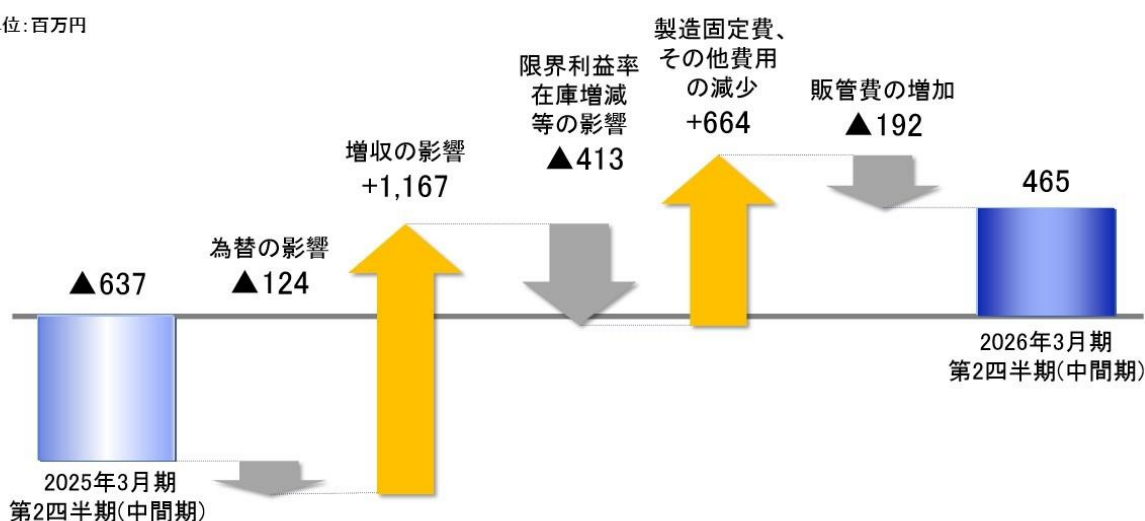
次に、同じく国内子会社のハーモニックプレジジョンです。当社製品に多く使われるクロスローラーベアリングという特殊な軸受を製造する子会社ですが、ロボット向けの波動歯車装置の需要増加に伴い、操業度が上昇し、黒字へと回帰しました。

次は、中国の販売子会社です。前年度は好調であった中国のローカルロボットメーカー様向けの需要が軟調となり、減収減益となりました。

最後に、ドイツ子会社です。協働ロボット向け、半導体製造装置向けが減少したことに加え、為替換算の影響もあり、前期比で5.1%の減収となりました。一方で小口案件の増加などによるセールスマックスの影響により、採算性は向上し、営業利益は増加いたしました。

第2四半期(中間期) 連結営業利益 対前年同期比増減要因

単位:百万円



5 ページは、連結営業利益の対前年同期比の増減要因です。

為替影響は円高方向となったことから、1.2 億円の減益要因となりました。増収による限界利益の増加額は 11 億円の実績となりました。限界利益率と在庫増減の影響は減益方向に 4 億円でしたが、限界利益率の変化は比較的軽微であり、影響額のうち支配的なものは棚卸資産に係る未実現利益の消去による影響です。なお、販売価格の改定による影響は増収影響と限界利益率の両方にまたがるかたちで、およそ 2 億円の増益効果になっています。製造固定費につきましては減価償却費、および一般経費の減少により増益要因となり、販管費は人件費の増加などにより、減益要因となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

第2四半期(中間期) 単体業績(対前年同期比)

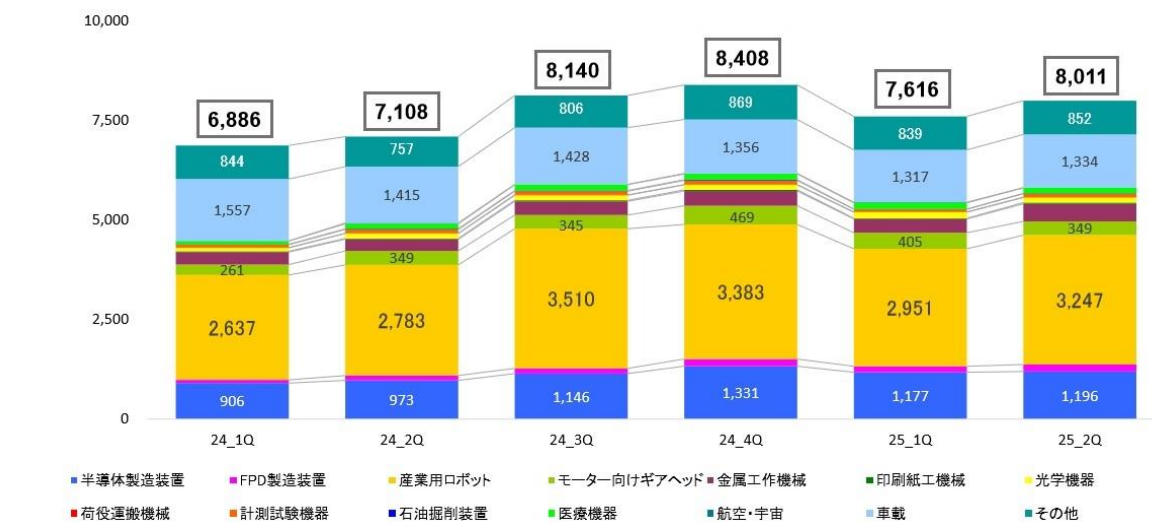
単位:百万円

	25年3月期第2四半期(中間期)		26年3月期第2四半期(中間期)		対前年同期比	
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	13,995	100.0	15,628	100.0	1,633	11.7
営業利益	▲727	—	250	1.6	978	—
経常利益	▲699	—	151	1.0	851	—
中間純利益	▲701	—	206	1.3	908	—
EPS(円)	▲7.38	—	2.19	—	9.57	—
設備投資額	1,343	—	1,298	—	▲44	▲3.3
減価償却費	2,175	—	1,984	—	▲190	▲8.8
研究開発費	1,186	—	1,164	—	▲21	▲1.8

6 ページです。単体の業績もご覧のとおり増収増益となり、黒字決算となりました。

単体用途別売上高【四半期】

単位:百万円



7 ページをご覧ください。こちらは当社単体の四半期ベースの用途別売上高の推移です。

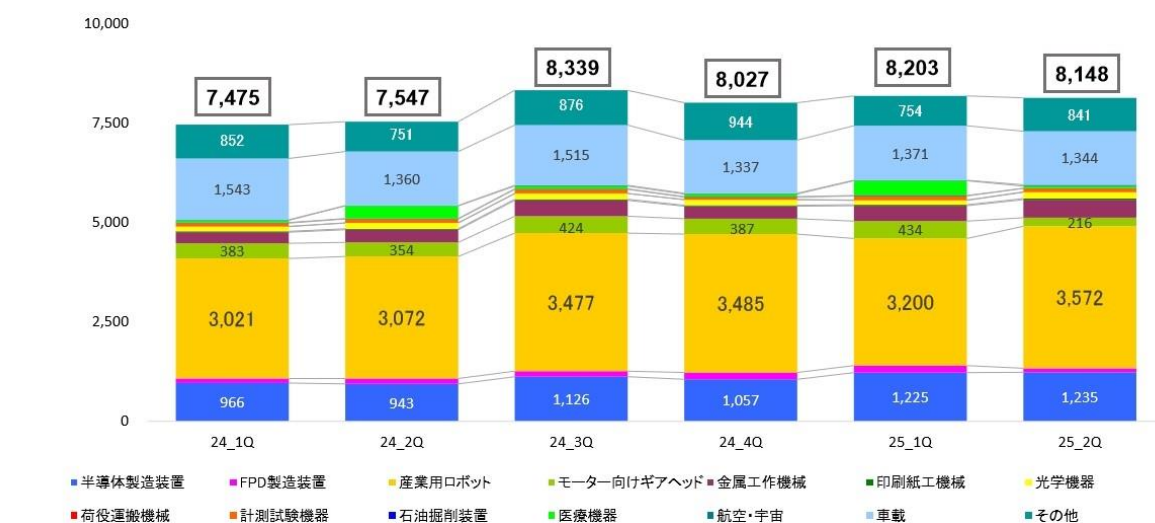
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

7月から9月に渡る第2四半期の売上高は80億円となり、第1四半期に対して産業用ロボット向けの増加が増収をけん引しました。一方で半導体製造装置向けは明確な回復感に乏しく、横ばいの実績となりました。

単体用途別受注高【四半期】

単位:百万円



8

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

8 ページは、当社単体の四半期ベースの用途別受注高の推移です。

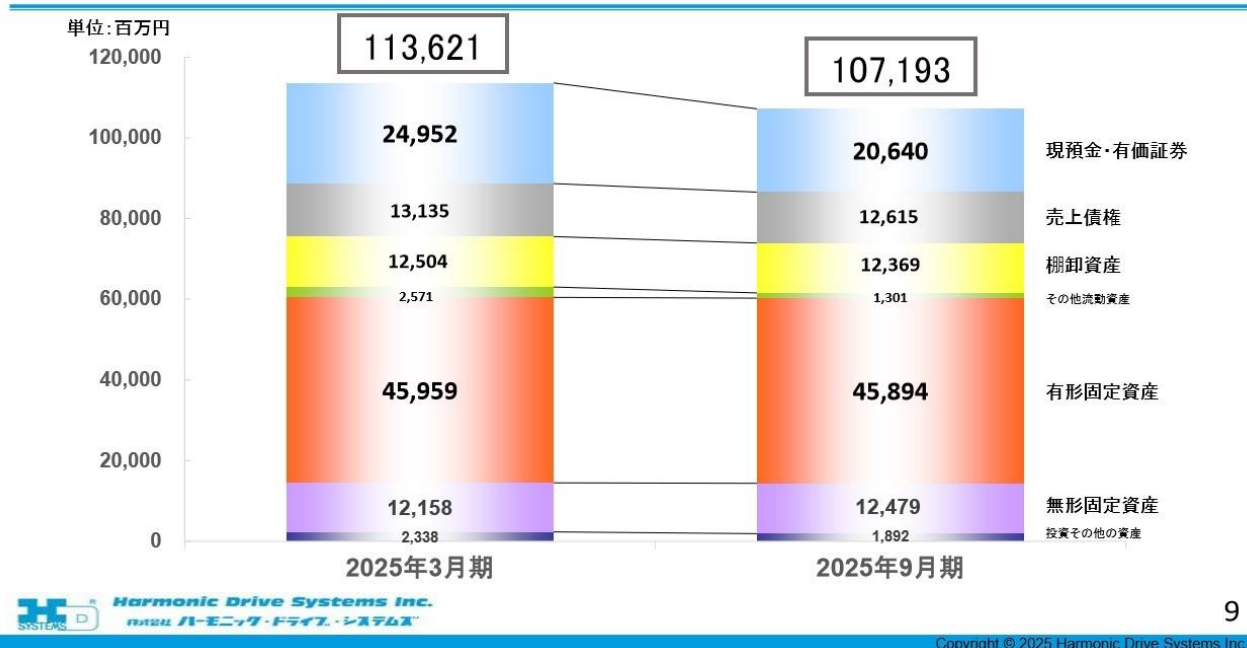
ご覧のように、昨年の上半期に対し四半期受注はその水準も切り上がりましたが、昨年の第3四半期以降はおよそ80億円前半の水準で推移しております。このように、受注総額は最近4四半期にわたって横ばいで推移しておりますが、黄色のロボット用途向けについて見てみますと、足元では国内ロボットメーカー様からの受注が増加傾向にあり、足かけ3年にわたる在庫調整の進展に加え、産業用ロボット業界における実需の回復を感じることができました。

なお、このほかの用途も合わせ、足元の受注動向につきましては、後ほど社長の丸山からご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

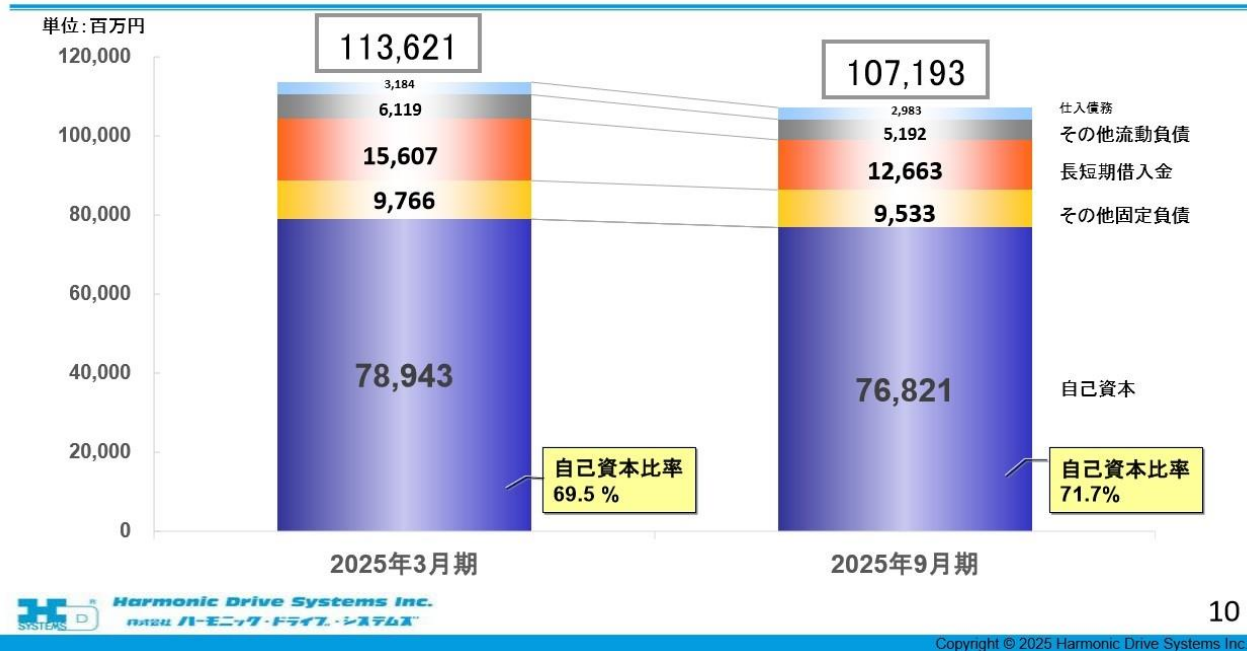
連結資産の状況



9

9 ページは、連結貸借対照表です。ご覧のように、総資産はこの半年で 64 億円を圧縮いたしました。

連結負債純資産の状況



10


10 ページです。負債、資本につきましては、前年度に実施したナブテスコ社株式の売却資金を活用して 12 億円の自社株買いを実施したことに加え、23 億円のタームローンの繰上げ弁済を実施し、負債、資本ともに圧縮するかたちの資本の対応をとりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

連結キャッシュ・フローの状況

単位: 百万円	2025年3月期 第2四半期(中間期)		2026年3月期 第2四半期(中間期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,161		3,880
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲3,501		▲2,897
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲2,600		▲5,074
換算差額	1,253		▲252
現金及び現金同等物の増(▲減)額	▲1,686		▲4,343
現金及び現金同等物の四半期末残高	17,254		18,579



Harmonic Drive Systems Inc.
ntruu ハーモニック・ドライブ・システムズ

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

11 ページは、キャッシュ・フローです。こちらは決算短信をご覧くださいますと幸いです。

2026年3月期 連結業績予想

単位: 百万円	25年3月期		26年3月期(予想)		対前年同期比	
	金 額	百分比 (%)	金 額	百分比 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	55,645	100.0	57,000	100.0	1,354	2.4
営業利益	6	0.0	1,500	2.6	1,493	—
経常利益	151	0.3	1,500	2.6	1,348	—
当期純利益	3,473	6.2	1,300	2.3	▲2,173	▲62.6
EPS (円)	36.57	—	13.73	—	▲22.84	—
設備投資額	3,765	—	6,100	—	2,334	62.0
減価償却費	8,023	—	6,700	—	▲1,323	▲16.5
研究開発費	3,776	—	3,900	—	123	3.3

※26年3月期(予想)の前提為替レート: 1US\$ = ¥142.50 1€ = ¥156.00 1元 = ¥20.00

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益の額を表示しております。

※減価償却費は有形固定資産、無形固定資産に係る償却費の合計額を表示しております。



Harmonic Drive Systems Inc.
ntruu ハーモニック・ドライブ・システムズ

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

引き続き、26 年 3 月期の通期業績予想についてご説明いたします。

13 ページをご覧ください。こちらは前年度実績と 26 年 3 月期の業績予想との比較です。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



今期の通期予想につきましては、期初時点では中間予想のみを開示し、通期予想は未定としていましたが、8月6日付で通期の見通しをお知らせいたしました。通期予想を開示してからいまだ3カ月程度であり、上期の業績もおおむね計画に近い実績となったことも踏まえまして、現時点では通期予想を据え置いております。ご覧のように、通期についても上期実績と同様、前期比で増収増益を見込んでいます。上期実績に対する下期の予想との対比におきましても、増収増益を予想しており、来年度への持続的な成長への足固めとなる重要な下半期と考えています。

2026年3月期 単体業績予想

単位:百万円	25年3月期		26年3月期(予想)		対前年同期比	
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	30,544	100.0	32,300	100.0	1,755	10.8
営業利益	▲187	—	200	0.6	387	—
経常利益	187	0.6	0	0.0	▲187	—
当期純利益	4,174	13.7	150	0.5	▲4,024	▲96.4
EPS(円)	43.96	—	1.58	—	▲42.38	—
設備投資額	1,889	—	4,100	—	2,210	117.0
減価償却費	4,504	—	3,700	—	▲804	▲17.9
研究開発費	2,365	—	2,600	—	234	9.9

※26年3月期(予想)の前提為替レート: 1US\$ = ¥142.50 1€ = ¥156.00 1元 = ¥20.00

次に、14 ページをご覧ください。こちらは単体の前期比較です。

単体も増収に伴う増益により、営業黒字への回帰を予想しています。なお、単体は上期実績に対し、下期の収益性が低下する前提としておりますが、これは技術シンポジウムの開催や展示会への出展が重なり、一時的なイベント費用が増加する見通しであることや、期末決算を念頭に引当金等の計上を保守的に見込んでいることがその要因です。なお、足元の受注額の増加に伴い、長野県の工場の操業度は少しずつ高まっておりますので、さらに稼働益を上積みできるよう取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2026年3月期 主要グループ会社の業績予想

単位:百万円

	出資比率	売上高		営業利益	
		金 額	対前年同期 増減率(%)	金 額	対前年同期 増減率(%)
※2 米国子会社(連結) エイチ・ディ・システムズ (ハーモニック・ドライブ・システムズ)	100% (100%)	11,100	▲4.7	500	▲12.4
(株)ハーモニック・エイディ	100%	2,300	11.7	0	—
(株)ハーモニックプレジジョン	100%	3,400	9.4	100	—
※3 哈默纳科(上海)商贸有限公司 (中国)	100%	3,800	▲32.4	300	▲41.1
※4 ハーモニック・ドライブ・エスイー (ドイツ)	100%	16,000	▲5.0	1,300	121.4

※1 海外子会社の決算日は12月31日です。
 ※2 為替レート 2024/12期:1US\$=151.58円 2025/12期予想:1US\$=142.50円
 ※3 為替レート 2024/12期:1元=21.02円 2025/12期予想:1元=20.00円
 ※4 為替レート 2024/12期:1€=163.95円 2025/12期予想:1€=156.00円



15

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

15 ページは、主要グループの通期業績予想です。

米国子会社につきましては、下期は上期と同程度の売上高を見込んでおりますが、上期に発生した一過性のコストもなくなり、既に足元の収益性は回復基調にありますので、上期の赤字を補い、通期では5億円の黒字計上を見込んでいます。

次に、国内のハーモニック・エイディです。波動歯車装置と同様に、遊星減速機の需要も緩やかに改善することを期待していますが、現時点では保守的に上期同程度の売上高を前提としております。

次に、こちらも国内のハーモニックプレジジョンです。ロボット向けの波動歯車装置の需要増加に伴い、上期に引き続き通期でも前期比で増収増益、黒字化を見込んでおります。

次は、中国子会社です。半導体製造装置向け、工作機械向けなどで新規案件の獲得を見込んでいるものもありますが、ローカルロボットメーカー様向けについては引き続き軟調となる見通しであり、前期比で減収減益を予想しております。

最後に、ドイツ子会社です。上期と同様、対前期比で減収を見込んでおりますが、セールスミックスの影響により収益性は改善し、増益を見込んでおります。

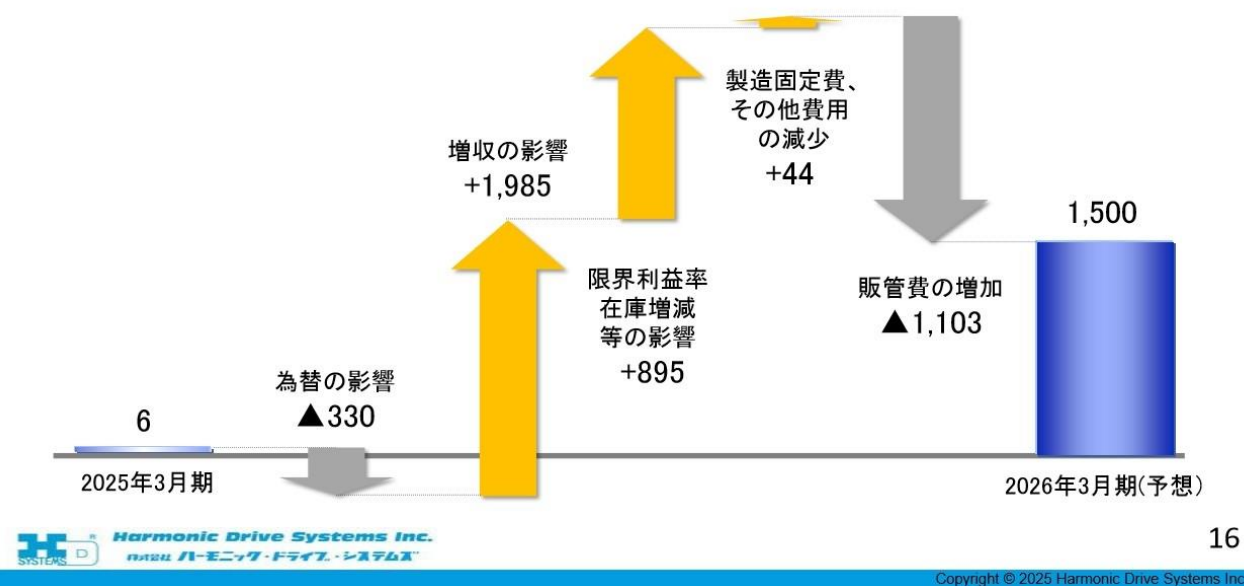
サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2026年3月期 連結営業利益 対前期比増減要因予想

単位:百万円



16

最後に 16 ページは、連結営業利益の増減要因です。対前期比ではご覧のように販管費が増加する見込みですけれども、増収の影響、プロダクトミックスの影響による限界利益率の改善等が、営業利益の増加に寄与する見通しです。

以上、駆け足でしたが、私のご説明を終わりにいたします。引き続き、社長の丸山から今後の展望についてご説明申し上げます。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1-1. 連結 地域別の受注状況

欧州経済停滞の懸念はあるも、連結全体では回復基調

北米※1 AIロボット※2向け大口受注により、前年同期比で増加

欧州※1 新規顧客案件獲得に注力し、受注は底堅く推移

中国※1 産業用ロボット向けの受注は減少しているが、半導体製造装置向けの受注は増加

日本※1 産業用ロボット向け受注が前年同期比で大幅に増加



19

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

丸山: 改めまして、皆様、こんにちは。丸山でございます。では、ここから今後の展望と題しまして、私からご説明をさせていただきます。

それでは、最初にこの25年上期の振り返りということでお話をさせていただきます。受注感の全体感でございますけれども、ここに赤字で強調していますように、欧州経済、ドイツを含めて、停滞懸念は実際あり、連結全体では若干四半期のでこぼこはありますけれども、足元の状況も含めて間違いなく回復基調に入っている認識を持っています。

特に北米はここにAIロボット向けと書いてありますけれども、それ以外に航空・宇宙、その辺の増加も含めて、かなり期待感が出てくるだろうと思っています。

一方、欧州は全体感是非常に厳しいのですが、特に先ほど利益率の改善を含めたとありますが、いわゆる新規のお客様案件、特にここでは航空・宇宙であるとか、一部防衛関係機器で底堅く受注を獲得できている状況でございます。

一方で中国でございますが、一昨年来からローカルロボット向けの振興、これは今でもやっておりますが、実際ロボットに関しては、ローカルではわれわれの受注はこの上半期は若干減っています。その大きな要因はこの後説明しますが、日本国内のロボットメーカーは、特に中国向けが非常に伸びており、その受注が国内ロボットのけん引が今、われわれにとってもけん引されている部分かなと思っています。あとは中国の半導体、ようやくここで一服感が出ていますけれども、比較的、半導体用途向けが堅調に進んでいくのかなとは見ています。

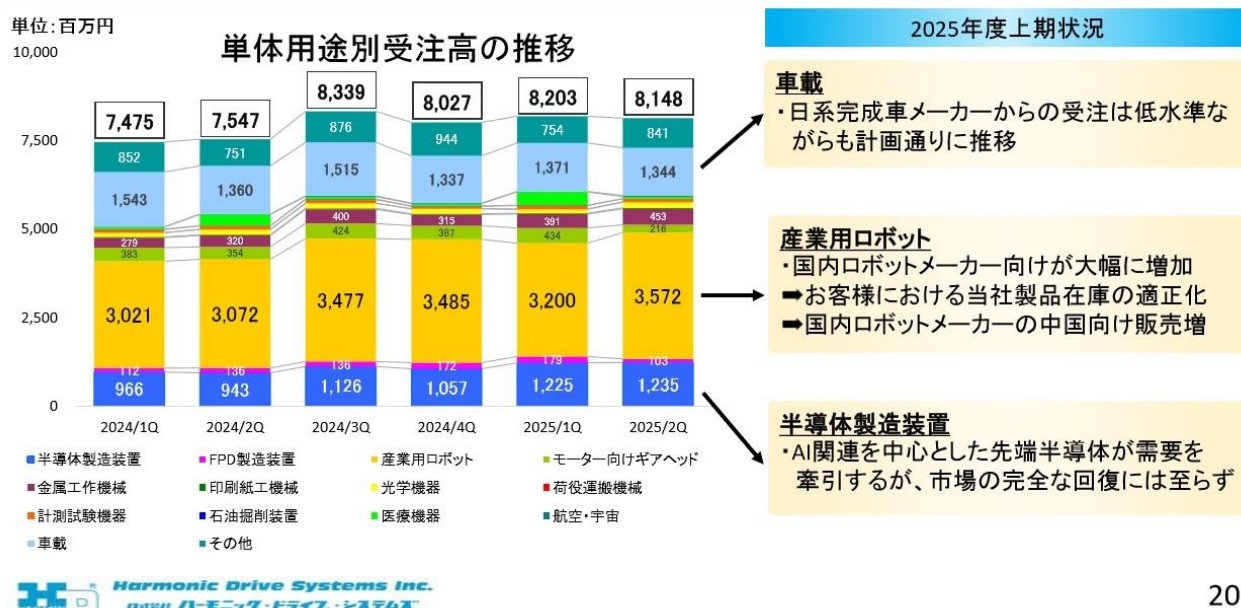
サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



あと国内、日本ですけれども、ここに書いてあるとおり、特に産業用ロボットでの受注が国内向け限定にすると、対前年比で相当の伸びを示していることになります。この辺、次のページでももう少し具体的なご説明をします。

1-2. 単体用途別受注状況



20

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

これは、単体の用途別の受注状況でございます。

一番上、車載は日産自動車様向けの VCR エンジン用の減速機でございますが、ここはもともと計画として今期、少し水準が下がることを受けて、われわれとしてそれを計画に盛り込んでいます。実質的には水準的には低いながらも、基本、計画どおりに推移している状況です。

次にロボットでございますが、特に国内のロボットメーカー向けが大幅に増加している。これは在庫の適正化もあるのですが、先ほど申しましたように中国向けの国内のロボットメーカーの躍進、ある意味取り合いになっている部分があるんですけれども、ここで大きく日本のロボットメーカーが出ていところで、私どもの特に小型ロボットの領域においては販売の増加につながってございます。

あとは半導体の関係ですが、皆様ご存じのとおり AI、あとデータセンター向けの先端半導体をけん引する需要は引き続き高いのですが、市場全体の回復という面で見ると、実際には金額面では非常に伸びているのですが、台数ベースではなかなか堅調な伸びはまだ出てこない。やはりこの辺が出てこない、われわれのような部品メーカーの本格的な恩恵はなかなか難しいだろうと。ただ

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

足元、来期 26 年にかけて、これは濃淡はあるんですけども、若干明るい見通しを持たれているメーカーがここ 1~2 カ月で出てきたところは、少し明るい話題なのかもしれません。

2-1. 2024-2026中期経営計画基本方針

「価値創出と変革」への挑戦

①何をしていくのか

収益性を重視した全事業の持続的な成長

②そのために何が必要なのか

環境変化に適合できる経営資源(ひと、もの、かね、情報)の強化

③サステナビリティ

未来に続く企業価値向上への取り組み

次に、この上期の取り組みについてご説明いたします。

これは 2024 年から 2026 年の中期経営計画の基本方針を三つ並べていて、特にこの三つに対してわれわれはどういう取り組みをこの上期、推進してきたかということでございます。

2-2-1. 2025年度上期における取組み

①収益性を重視した全事業の持続的な成長

➤ 新たな成長ドライバーの開拓

- ・AIロボット向けは約15社からの引き合いに対応 ➡ スタートアップ1社量産に移行(北米)
- ・ロボットハンド開発において複数社と協業
- ・アジア市場での新規顧客獲得のためサーボ・ダイナミクス社※と戦略的販売契約締結

※シンガポールのISDNホールディングス傘下の企業

➤ 顧客期待値に応えるQCDS+Speedの徹底

- ・2024年度に発足した全社コスト革新PJの推進
- 2025年度上期営業利益を約4億円改善(値上げ効果含む)
- ・中国現地パートナーとの協業
- ➡中国現地調達・組立体制の構築
- ➡エンドユーザーの評価開始



23

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

まず最初に、収益性を重視した全事業の持続的な成長。この中で注力しているのは、新たな成長ドライバー。これも数年前から言っているとおり、いわゆるヒューマノイドに代表されるAIロボットです。こういったところの引合い対応、これはようやく今年に入って北米のベンチャーからメーカーになるところですけれども、ようやく確実な量産のステップに入りました。

あと、いろんな開発要請がございまして、われわれは、後ほどこれももう少し詳細にご説明しますが、いわゆるロボットの筐体、上肢、下肢含めて、それとあとハンドですね。ここにわれわれの製品の強みが出てくるということで、それを望んでいるいろんなメーカーさんがあるんですけれども、こういった方々との協業が確実に今、進んでおります。まだお名前とか、こういったものはまだこの時点では言えないんですが、これがしっかり言えるレベルになることは間違いないと思います。

あとは、中国以外のアジアの販売力をもう少し上げようといったところで、この上期の中ではサーボ・ダイナミクス社、これはシンガポールのISDNホールディングス傘下の企業でございしますが、ここと戦略的な販売契約を結んでおります。

次に、QCDS+Speedといったところ、特に今期はコストをいかに抑えていくかに着目してやっています。この上期の利益貢献においては、おおむね約4億円程度の改善効果が出ております。ただし、実際のサプライチェーンを含めて、ものの値上がり、あと人件費の高騰も含めて、この4億円丸々がプラス営業利益となればいいんですけれども、ただこれをやらなければわれわれにとっ

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



てこの利益の確保は非常に厳しかったのではないかとということで、額は少ないですけども一定の効果を上げてきたと思います。

あと、昨年から継続している中国の協業。特に現地組立、現地調達も構築をほぼ終えておりまして、今、実際はそれをもとにいろんなローカルメーカーに評価を依頼しています。ここの評価をしているお客様の数も、1社、2社から、今は4社、5社で、この評価の結果がこの下期に表れてくるんじゃないかなという見方をしています。

2-2-2. 2025年度上期における取組み

②経営資源の強化

- 工場IoT化
 - ・MESの穂高工場への展開→DX推進による生産リードタイム短縮に着手
(想定効果: 約16,000時間/年の間接工数削減)
- 資本効率を意識した成長投資
 - ・投資費用削減・スペース最小化・生産性を考慮した最適な設備選定と遊休設備の活用

③未来に続く企業価値向上への取組み

- サステナビリティ基本方針に基づく活動
 - ・GHG排出量の第三者検証をScope1,2に加え、Scope3へ拡大
 - ・機関投資家と社外取締役の対話実施(統合報告書に掲載)
 - ・環境配慮設計のPJスタート

次に、経営資源で、特にIoT化と資本効率については、特に工場の間接業務をいかに短く効率良くできるか。実際に入れるものは工場に入れるんですけども、MESという実態管理、ものが今どういう状況にあるかと。計画と今の実態がどのくらい乖離しているんだといったところ、このベースの基幹システムを昨年は有明工場に先行して入れたんですけども、そこでの効果が思いのほか高いということで、今期この穂高工場、メインの工場ですけれども、ここに展開しています。想定効果としては、年間1万6,000時間相当にあたる間接工数を削減できるだろうという見通しを持っております。

あと、設備投資ですけれども、ここはこの1~2年、かなり抑えていますが、次の機会に今までと同じ考え方で投資していいのかも振り返って、今、改善しています。実際には、ダイレクトに投資費用と同じアウトプットを出すのにどうやって削減するのかと。あと当然、省スペース、そこには生産性をいかに上げられるかを考慮したもの。なおかつ、そこには3年前に大型投資をしたいろん

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

な設備、これは先ほど上條も言ったように、操業度が徐々に上がってきてはいますが、まだフル活用できていない状況がある中で、こういった遊休設備をいかに活用するかを検討してまいりました。

サステナビリティ関係に関しては、ここに書いてあるとおりでございます。

2-3. 「未来づくりロボットWeek」に出展

- ・EXPO2025 大阪・関西万博会場で日本を代表するロボット関連メーカーの技術が共演
- ・未来社会を支える技術として当社製品をアピール
- ・若年層、一般社会における当社認知度の向上

開催日: 2025年7月13日～19日

会場: EXPO2025 大阪・関西万博内「WASSE」

展示内容: 「じゃんけんロボットハンド」

「HD※vs平歯車vsギアなし」比較デモ

※ハーモニックドライブ

来場者数: 26,760名



25

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

この上期は、大きな展示会・講演会等々をやっているんですけども、その一つとして未来づくりロボットWeek。これはワールドロボットサミットといって、WRSの最終形、万博を目指してやってきたものですが、こういったところにほかのロボットメーカー様と一緒に、共同で展示をしたところです。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2-4. 「ESMATS2025」に参加

- ・世界的に権威のある宇宙関係の機構・潤滑シンポジウム
- ・HDSE※は宇宙用途向けに長寿命化を実現したアクチュエータをSener Aeroespacial社と共同開発し、当シンポジウムで共同発表
※Harmonic Drive SE(欧州子会社)
- ・ゴールドスポンサーとして展示ブースを出展
➡宇宙産業における機構部品として認知度の更なる向上



開催日: 2025年9月24日～26日

開催地: スイス、ローザンヌ

聴講者数: 約400名



 Harmonic Drive Systems Inc.
harmonic ハーモニック・ドライブ・システムズ

26

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

次に、特にヨーロッパで、今、航空・宇宙、防衛に非常に力を入れております。そういう中で ESMAT という、これはここに書いてあるとおり、世界的に権威のある宇宙関係の機構・潤滑のシンポジウムなんですけれども、ここにドイツの現法 HDSE が、スペインの Sener 社様というところがあるんですけれども、ここと共同開発をした宇宙用のアクチュエータに関して講演ならびに展示をさせていただきます。ここについても後ほど、もう少し詳しく説明できればと思います。

サポート

日本 050-5212-7790

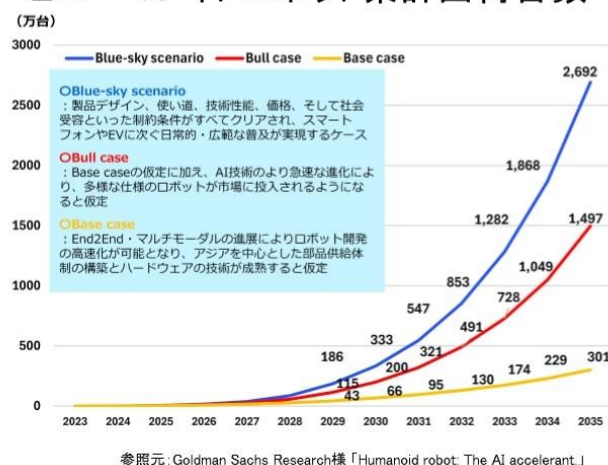
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

3-1-1. AIロボット

■AIロボット市場へのスタンス

- ・AI(ロボットの「脳」)の進化が市場拡大の鍵
- ・当社グループは引き合いに応じて設備投資のタイミングを判断
- ・工場、物流、サービス分野に大きな成長を期待

ヒューマノイドロボット累計出荷台数



続いて、新たなアプリケーションとなります。第1弾はAIロボットの話になります。ここに書いてあるとおり、いわゆるロボットの脳の部分の進化が非常に市場拡大の大きな鍵になっていると。特にいかに社会実装しようかと、していくかというための良質なビッグデータをいかに取るかと。それなくしてAIはなかなか完成できませんので、今、日本国内もそうですけれども、各国、各社、こういったところに注目して、より良質なビッグデータを収集しようとしている状況でございます。

当社グループ、この引合いに応じて設備投資のタイミングを判断という書き方をしておりますが、実際に今期、北米でようやくAIロボットが量産化、その1社をわれわれはご採用いただいたわけでございますけれども、ここに向けては来期以降の計画、一部ブランクオーダー的なものも既に足元入っております、今現状、そこに向けた設備の増強の検討を、既に足元開始しております。

あと、われわれのもともと持っていた将来的な見通しには、大きな変化は特にはないです。特にわれわれ自身も1ユーザーとして、こういうロボットを導入して、どんなところにどう使えるかといったところで、そういったビッグデータをお客様に提供するか、こういった取り組みもこの下期以降、やっていくことになります。

数字的なところを少しお話しすると、この25年度は連結ベースでございますが、AIロボットにかかわる受注額としておおむね約25億円くらいあります。これは見通しも含めてです。昨年が非常

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

に大きな1社がございまして、その分と今年とほぼ同じぐらい。ただ今年は昨年非常に大きな受注をいただいた1社は今、お休み中です。しかしながら、当然、継続しております。

来年どうなるかという見通しについてですけれども、間違いなくここは上乗せできていると思っています。ただその時期と量に関しては、今いまの段階でここで公表できる状況ではありません。この半年間の中でその精度、お客様との綿密な計画に対してのすり合わせ含めて、次回、来年度4月以降ぐらいには、その辺のお話ができるのではないかなという見通しを持っています。

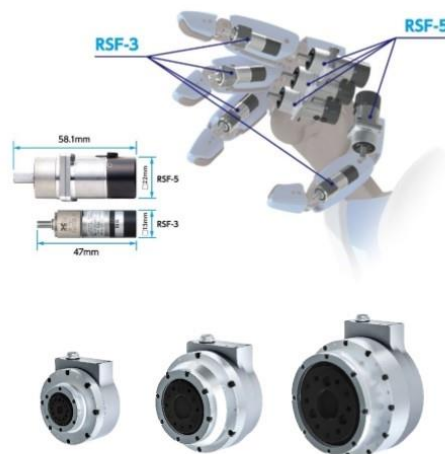
3-1-2. AIロボット

■開発フェーズ

- ・新たな市場を創出すると確信しているAIロボット分野において、参入機会を探る大手企業各社と積極的に協業を推進

■注力するAIロボットの構成要素

1. 骨格: 多自由度設計による柔軟な動作
2. 器用な手指(特に汎用ロボットには)
 - ・ロータリーアクチュエータ(減速機)
3. 下肢
 - ・ドライバ内蔵遊星アクチュエータ(QDDモータ)



 Harmonic Drive Systems Inc.
harmonic ハーモニック・ドライブ・システムズ

29

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

では、このAIロボットをやるためにわれわれは今、どんな取り組みをしているかの具体例です。

当然、われわれはまだ開発フェーズのところが非常に大きくて、特にこの1年間は当然今も大きな引合いは主には減速機が主体でございますが、アクチュエータとしての引合い、検討も実は並行していただいております。そういう意味で、われわれとしては先ほど言った上半身の腕の部分、あと下半身の脚の部分、あと指といったところに適合できるアクチュエータの開発が、われわれの今の開発の注力するポイントになると考えています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

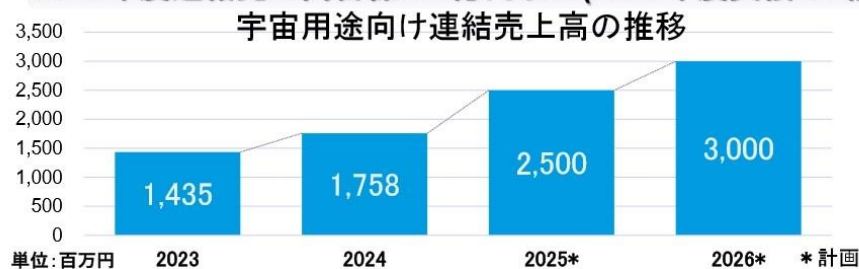
3-2. 宇宙産業

➤ 光学式衛星間リンクシステム

- ・衛星コンステレーション(多数の小型衛星による精密な編隊飛行)を実現する重要な技術
- ・Sener Aeroespacial社との共同開発により、当社グループ製品が衛星間の通信アンテナ制御用途に採用
- ・宇宙空間における高精度・長寿命が評価



2026年度連結売上高目標:30億円以上(2023年度実績の2倍以上)



提供: Sener Aeroespacial社様

Harmonic Drive Systems Inc.
harmonic ハーモニック・ドライブ・システムズ

30

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

次に、先ほどのドイツの宇宙のお話をしましたが、ここは光学式衛星間リンクシステムと書いてありますけれども、いわゆる衛星コンステレーション。これは多数の小型衛星による精密な編隊飛行と書いてありますが、一体となって連携させる通信観測網を構築と、こういったところの通信するためのアンテナのジンバル機構に、このアクチュエータが採用になってきています。

下段のほうに、これは前期からお示ししておりますけれども、26年までに年間で連結ベースで30億円規模の宇宙用途の拡大をしていくことを掲げています。今いま足元、この25年の見込み、あと26年の計画を書いてありますけれども、おそらくこれをもっと上振れていくのではないかなと。これはお客様次第になりますけれども、こういった活動は今、ドイツを中心にアメリカ、日本がサポート、連携しながら進めている状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

3-3. e-Mobility

➤ eVTOL(電動垂直離着陸機)

- ・大阪・関西万博でデモ飛行を実施
- ・お客様の商業運航開始に向けて当社グループはeVTOL向け減速機の量産準備に着手



➤ 都市型小型EV

- ・Lean Mobility
- ・最先端のセンシングと制御技術により、安全で爽快な運転を実現
- ・車両の傾きを最適に制御しながら走行するアクティブリーン技術に当社製品が採用
- ・台湾限定の法人向け先行予約は1日で500台を突破※

※参照元: Lean Mobility株式会社様「ニュースリリース」(2025年8月23日)



提供: Lean Mobility株式会社様



31

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

次に Mobility。e-Mobility に関しては従来どおり進行中でございまして、特に eVTOL の案件、あと都市型小型 EV。

特に下段に書いてある Lean Mobility については既に発売予約がされておりました、これは台湾、あと日本で先行発売するんですけれども、特に法人向けにおいて、初日で約 500 台を突破といったところ、そういう意味でこの Lean Mobility 様自身も、その反応に結構びっくりしていると。これのボリューム感ですが、なかなか今まで言及はしておりませんが、将来的な見込みとしてはまだ年間で数万台規模。ただこれは反応次第によって、その規模がどうなるかも、この向こう 1 年間ぐらいの中では出てくるんじゃないかなと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



4-1. 2025年度下期における取組み

①収益性を重視した全事業の持続的な成長

- 新たな成長ドライバーの開拓
 - ・「AIロボット用途」、「中国大手ローカルロボットメーカー」への深耕
 - ・ニーズを先取りするアクチュエーターの市場投入
 - ・宇宙関連ビジネスの国内市場開拓を加速
- 顧客期待値に応えるQCDS+Speedの徹底
 - ・“全社コスト革新PJ”の拡大と深耕
 - 通期目標10億円(値上げ効果含む)
 - ・顧客視点で競争優位性の高い製品をお客様に提案

②経営資源の強化

- 工場IoT化
 - ・DX推進による各業務プロセスの効率UP
- 資本効率を意識した成長投資
 - ・投資費用削減・スペース最小化・生産性を考慮した最適な設備選定と遊休設備の活用
 - ➡北米の生産能力増強に着手(AIロボット向け)

③未来に続く企業価値向上への取組み

- サステナビリティ基本方針に基づく活動
 - ・人権デューデリジェンスの実施
 - ・情報開示体制の強化
 - ・サステナブル調達強化
 - ・ステークホルダーエンゲージメントの向上

では、この下期以降の取組みについて、最後にお話をします。

1 番、2 番、3 番ありますけれども、特に 1 番については先ほどご紹介した、ニーズを先取りするアクチュエータを市場投入といったところ、これは AI ロボットを意識した部分が非常に大きいと思いますけれども、そういったところの注力と。あと、宇宙関連ビジネス。これは一部防衛も入ると思っておりますが、これの国内市場の開拓をもっと加速すると。日本の国策としてもこの辺に相当お金が入っていきますので、われわれとしてもここは注力していくことになります。同様に全社のコストダウンについても、改めて年間 10 億円の目標に向かってさらに進行させていくことになります。

次に経営資源ですけれども、これは最後、下のほうに書いてありますが、設備投資に関しては今いま、投資費用をミニマムにしながら、いかにアウトプットを上げるかというベースにのった生産能力の増強。実際に北米の生産能力は、われわれの現地法人での能力増強に、この下期は実際に着手します。これは AI ロボットが全てではないです。ほかの医療関係の増加も見込んでおりますので、例えば月何万台で一気にやるということよりも、足元、来期の計画以降に合わせた設備投資を堅実にやっていくことになります。

4-2. 国際シンポジウム

- 5年に一度開催
 - ・モーションコントロール技術の応用事例や将来動向に関する国際シンポジウムを実施し、技術交流を促進
- 産学連携による議論
 - ・世界の先端企業・研究機関とともに、AIロボット、医療機器、航空宇宙分野での応用可能性を検討
- グローバルネットワークの拡大
 - ・国内・欧米・アジアのお客様、パートナーとの関係深化

開催日: 2025年10月23日～24日

参加者: 371名

参加企業及び団体: 110

講演数: 20 (基調講演1, 海外9, 国内6, 当社及びグループ会社4)



34

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

これはご紹介ですけれども、下期といいながらも既に10月に行ったのですが、当社は5年に1回、モーションコントロール技術に特化した国際シンポジウムを単独で開催しております。特に今回行った中では、いわゆるAI、あとフィジカルAIを含めて、ここに関する研究開発の論文発表が非常に多かったことで、大変社内、社外を含めて盛り上がった2日間を過ごしました。

サポート

日本 050-5212-7790


フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



4-3. 「2025国際ロボット展」 開催期間: 2025年12月3日(水)～6日(土)

ヒューマノイドハンド

【ハンドデモ: 把持力4kg】



RSF-5
RSF-3


AIロボットを構成するアクチュエータ




骨格・下肢

【ドライバ内蔵高トルクアクチュエータ】


□50mm L49mm	□60mm L55.5mm	□90mm L66.1mm
----------------	------------------	------------------



【ドライバ内蔵超小型アクチュエータ】





一体化



【ドライバ内蔵遊星アクチュエータ】

Φ83mm L53mm	Φ100mm L68.5mm	Φ127mm L88mm
----------------	-------------------	-----------------





Harmonic Drive Systems Inc.
harmonic ハーモニック・ドライブ・システムズ

ブース位置: 東京ビッグサイト 東4号館 E4-05

35

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

次に、12月3日から国際ロボット展、iREX2025が開かれます。ここで当然われわれ減速機中心の展示もあるのですが、このAIロボットを今全く無視できない状況になっている中で、先ほどから言っている、特にアクチュエータに注力したような展示スタイル、製品も含めて、こういったものを実際に展示いたしますので、ぜひ皆様、この4日間の中でご覧になっていただければなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

4-4. HDS REPORT 2025(統合報告書)



36

Copyright © 2025 Harmonic Drive Systems Inc.

これもご連絡です。つい先だって今年度の統合報告書が完成し、弊社のホームページからご覧になることができますので、是非ご覧ください。

以上、少し長くなりましたけれども、丸山のほうからのご説明になります。どうもご清聴ありがとうございました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に移らせていただきます。

会場にご参加の方でご質問のある方は、挙手をお願いします。ご質問者は、司会の私から指名させていただきます。なお、ご質問の際にはご所属とお名前をお願いいたします。

諫山 [Q]：ご説明ありがとうございます。ゴールドマン・サックス証券の諫山と申します。よろしくをお願いいたします。

明るい展望の話、いっぱいいただいているすごく面白いのですが、やはり1問目はAIロボット、ヒューマノイド関連のところでぜひ伺わせてください。

半年前のコメントと比べるとだいぶ様変わりで、すごく前向きなコメントが多かった。見通しに関しても1社大きいところなくなったので、ちょっとしばらくはないかなというところから、今回コメントがだいぶ前向きになっていたと思います。

丸山社長がおっしゃったみたいにユーザーは言えないと思うので、改めて、今回25億円とおっしゃっているのは、去年はA社がいて、A社がなくなって今回B社ですと。今、受注の示唆というか、いくつか案件があるというのはAもBも入って、来年どんどん大きくなりそうな話になっていらっしゃるのか。Cみたいにどんどん違うユーザーが入ってきて、受注の厚みが増して行って、こちらのお話が大きくなっているのか。今回、もともとトーンダウンされて上がったところとこれからのお話が、ユーザーが広がっているのか、1社当たりの金額が大きくなっているのか。繰り返しますが、ユーザー名は多分言えないと思うので、どう大きくなっていったのか、どういう変化があったのかを、ぜひ伺いしたいと思います。

あと、ここに併せてですけれども、結構技術のイノベーションの話もあったので、これはお客様が受注を出してくれるようになったのは、ハンドのイノベーションがあったからなのか、上肢でのイノベーションがあったのか。どういうものがあって、お客様がまた注文復活して、持っていこうとなっていたのか。そこについても触れていただけるとありがたいです。よろしくお願いします。

丸山 [A]：丸山からお答えいたします。まずこのヒューマノイド向けのボリューム感の見通しについては、1社依存でボリュームが上がるのか、複数社でボリュームが上がるのかという見通しですが、基本、われわれが想定、計画しているのは両方でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

先ほど言った北米の1社も間違いなくその先、上がってくる計画です。ただこれはまだ計画段階なので、もう少しちゃんとした見きわめが必要ですが、少なくとも26年の生産規模は、この25年の3倍ぐらいになるということでございます。

それとほかの、去年のA社は実は案件は継続していて、そのエンジニアとも新たな取り組みなり、情報交換をしています。ただ昨年納め切った在庫がロボットになる、それが終わる時期の見通しがまだ正確にわれわれにフィードバックされてこないで、今時点で今期は多分ないと思うのですが、来期においてはそこも見込める可能性は非常に高いと思います。

あと、他のお客様も実は工場に何社も来て、工場を見て行って、帰ることを今やっております。ただそこはわれわれだけではなく、ほかも見、その1社としてわれわれに寄ったということ。サプライヤーの点検含めて。そういう中でわれわれがいかに選定されるものを出せるかの勝負は、この半年間から1年先になってくるだろうなと思っています。

あとは、ハンドがどうこうというのはありますが、実際ハンドでまだ量産ベースになっているところはございません。ハンドっていろんな機構、皆様もご存じですが、ワイヤーであり、リニアであり、油圧や空圧であり、いろいろあります。われわれは把持力を前面に出すために、どうしてもここにロータリーアクチュエータが要するだろうと。そういう中で、そこを必要とするハンドに関してはわれわれの領域だろうと、実際にそこを目指しているベンチャー、メーカーといろんな協業をしている状況でございます。以上です。

諫山 [Q]：ありがとうございます。金額について、中計発表時100億円いったらいいなというところで、意欲的な目標を掲げられて、今年のはじめの段階ではお客様の動向でずれてというようなお話があったと思います。100億円はやっぱりハードルは高いと思いつつも、またビジビリティが上がって、同じようなお話になってきているのか。70とか100とか、当時2年前にちょっとお話ししていたような金額が視野に入っているのかと。

今お話しいただいているお客様が工場をご覧になられてというのは、基本的には既存の設備でまだ対応できる話なのか、工場の能増をこの半年、1年でやらなきゃいけないとまたなっているのか。こちらについて補足をいただいてもいいですか。

丸山 [A]：数字に関しては2年前に想定していた数字、そこに向かって持っていくことは今は多分ないのかなと。ただ実際、今期ほぼほぼあまり量産を当てにしていなかった部分から、25億円ベース、連結ですが、ここまで伸ばせたので、少なくともこれ以上、できれば倍以上みたいなイメージは持っています。ただそれが確定できるかどうかは、この半年、1年が勝負なのかなと思います。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あとは、工場見学に来られるお客様に関しては、われわれのものづくりに対しての信頼性、まずここを一番見にきます。いかに安定した品質を担保してくれているのか。その次に生産能力。能力については月産何万台プラスみたいな話に具体的になれば、当然、今の数量、今の設備投資、生産能力の規模感でいける、いけないという判断をしますが、今いますぐに国内の中で大きな投資をする必要性は、今はまだ持っておりません。まだ月産十数万台の能力に対して、まだその半分、ようやく半分にいくかいかないかのレベルですから、設備に関してはそういうことです。

諫山 [Q]：よく分かりました。ありがとうございます。工場の稼働率について、2問目で伺わせてください。こちらについては良くなってくるとか、今のようなお話等々もございましたけれども、単体、拝見させていただくと損益分岐点を超えてきたかなと。先ほど来、産業用ロボットの話も上向いてきたとか、半導体製造装置もゆっくりかなと言いつつも、少しずつ上向いていますし、ヒューマノイド等々を含めたお話もあるので、これから稼働がだいぶ良くなってきて、利益がもっと出るようになるかなという期待をしています。

昔よくやった質問ですけども、今、単体受注高で 90 とか 100 とかが出るようになれば、営業利益率 10%は復活できるんですか。どれぐらいの規模感であればできるのか、稼働率と、10%OP マージンを達成するにはどれぐらいの受注高がほしいかなと思っていらっしゃるかを、伺わせてください。

上條 [A]：上條でございます。単体を例にしますと今、単体の損益分岐点売上高、月次で 27 億円ぐらいが実力かなと思っています。これを超えてくれば利益が出て、限界利益率は大体 5 割ちょっとになりますので、月次ベースで 30 億円超え、32~33 億円出てくると、月次の営業利益で 3 億円ちょっと出てくる感じです。OP マージン 10%が見えてくる状況かなと。

あと、さっきの丸山の回答の補足ですけども、AI ロボット向けは今期、受注ベースで 25 億円ぐらいと、さっき丸山もご説明しました。これは北米のさっきのお客様も含めています。これは量産じゃない試作レベルのものも全て合わせて 25 億円となっていますので、北米のお客様、かつこの北米のお客様の今期の受注額は、来期の生産分も含まれていますので、さっきの 25 億円で、そのお客様が来年 3 倍やるから 25 かける 3 の 75 だという話ではありませんので、そこだけはもう少し数字は小さくなる前提でご理解いただければと思います。

諫山 [Q]：よく分かりました。それを踏まえた上で、先ほど丸山社長の 50 億円以上と理解しておきます。

稼働の部分はよく分かったんですけども、1 点だけ補足させてください。アメリカのお話、ここで国産化をやっていくのはすごく良い話だと思うし面白いのですが、実際アメリカの工場の今の稼

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



働率って、どんなものなのか。昔スライドでよく生産台数がいくらというのがありましたけれども、国内が今半分ぐらいの稼働ですかね。アメリカの稼働がどれくらいで、AI ロボットどれくらいつくっているのかとか、医療向けがどれくらいなのかと、アメリカの状況。地政学的な話もありながらよく争点になりますので、現状におけるアメリカ工場の動向も、最後に補足でいただいていいですか。

丸山 [A] : アメリカに関しては、どちらかというとこれからアメリカでも需要が増えるだろうということで、現地生産できる領域をどんどん拡大してきています。それに伴ってアメリカの現地の稼働率に関しては、実質 8,000 台ぐらいの能力がある中で今、それに近いレベル感にはなってきていると。そういう意味で来期以降の増産に対して、相応の増強が必要になってくるということでございます。

諫山 [Q] : AI はどれくらいの話になっているんですか。その 8,000 台のうちで、まだまだですか。

丸山 [A] : 先ほど言った 3 倍というのは今年比の 3 倍ですので、受注額的にもある程度、それをわれわれは今期の 25~26 の中にいただいている、含まれていますので、台数としてはいきなり月産数万とか 5 万とか、そういうレベル感ではありません。

諫山 [M] : 大変よく分かりました。どうもありがとうございました。

丸山 [A] : いずれにしろ、将来的にそうなったにしても、今度はわれわれ国内のほうからの支援ができますので、そんなに慌ててはいないです。

諫山 [M] : ありがとうございます。

諸田 [Q] : 岡三証券の諸田です。よろしくお願いします。短期と中長期で教えていただきたいんですけども、まず下期が結構回復型になっていますので、できれば先ほどの受注、単体の受注でいいんですけども、サードクォーター、フォースクォーターにかけて、来期にかけて 90 とかを意識しながら、どんな感じで見えらっしゃるのかということ。

それとお話の中で、国内のロボットメーカーが良いという話があったんですけども、これは満遍なく良いのかそれとも偏っているのか。そして国内の中国向けの小型ロボットが良いのもちょっと意外だったので、中国で何が起きているのか。ここら辺も併せて、この下期の確からしさを確認させてください。

丸山 [A] : どこまで確からしさの話ができるか分かりませんが、まず国内受注の見通しとしては若干、月ごとのでこぼこは足元も出てはいますが、月の受注ベースで 30 は既に出てきておりま

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



す。ただそれが、そこをベースに階段状に上がっていくかはまだ見られていませんので。われわれの目標としてはやっぱり月 30 は平均的に、そこは期待したい部分です。

もう一つ、中国で今起きていることと。中国の今のロボットのシェア、われわれも情報を持っていますけれども、去年の上期と比べて、この上期においては中国のローカルのシェアは上がっている数字になっています。ただ、われわれの領域としては、われわれが見ているハイエンドの領域という枠でいくと、どちらかという中国のローカルの一部と国内のメーカーとの取り合いになっている部分で、その中においてこの上期、特に足元もそうですが、国内のロボットメーカーの強さがどうも際立っていそうなのかなと。これは、そこが顕著になっているところは 1 社、2 社です。ただ、総じて国内のロボットメーカーは上昇機運になってきているとは見てとれるのではないかなと思います。

諸田 [Q]：2 点目、聞きたいことがいっぱいあるので、どうまとめようかという感じなんですけれども。

ヒューマノイドロボットについてなんですが、例えば 5 年後とかにブレークスルという見方が多いのかなと思うんですけれども、その一方で価格は低下してくるがあると思います。METI ともヒューマノイドロボットを意識したレポートも出てくるようになっていて、日本としても結構注目し始めたのかなというのが、ここのところの変化だと思うんですけれども。そもそもマーケットで、意外と価格が落ちないんじゃないかとか、あと聞きたいところは非価格競争力で、御社が生き残れるかどうか。今、マーケット自体で意外と価格が落ちないんじゃないかということと併せて、そういう意見があるかどうかです。

今、御社を選んでいる会社は、中国はヒューマノイドロボットメーカーは 100 社とかあるという話なんです、その中で良くも悪くも数社から選ばれているということだと思うんですけれども、選んでいる会社は何をもって御社のものを選んでいると考えたらいいですか。非価格競争力が知りたいです。

丸山 [A]：一番顕著なのは、まだこれは量産になっていませんけれども、超小型、小型といった領域に入ってくると、間違いなく当社に声がかかります。

あと上肢、腕、肩においても、われわれの出来というか。例えば北米の量産確定された 1 社も、われわれのものだけを評価しているわけではないんですね。その中で価格、信頼性含めた上での決定が一番大きいかなと。ですので、決して安売りはしていません。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

諸田 [Q]：ありがとうございます。最後に 15 社から引合いがあるとおっしゃいましたが、それは去年は 1 社だったけれども、今期に入ってから 3 社に増えたのが、そのベースでの今 15 社になっているという理解でいいですか。

丸山 [A]：これは大小含めてなので、いろんな引合い、開発案件を含めて、これは実際足元 15 を超えています。特に最近、国内が非常に多くなってきています。

諸田 [M]：分かりました。また後で教えてください。どうもありがとうございます。

司会 [M]：ほかにご質問はいかがでしょうか。それでは、ウェブからのご質問者をご紹介します。福原様。

福原 [Q]：ジェフリーズ証券の福原です。今日もありがとうございます。私からは二つ、質問がございます。

1 点目、数字の確認で申し訳ないんですけども、人型ロボット向けの受注金額なのですが、確か上期まで、おそらく 4 億円強ぐらいだったかと思えますけれども、先ほどの説明の中で今年は 25 億円まで増えるとなっているのでしょうか。確認だけです。

上條 [A]：上條でございます。福原さんにお知らせしている上半期で 4 億円程度のものは、単体の受注額になります。先ほど丸山が申し上げた 25 億円は連結ベースになりますので、この差が連単差で、その多くが北米と理解していただければと思います。

福原 [Q]：そうすると、この連結ベースの上期の受注額は、いくらぐらいだったのでしょうか。

丸山 [A]：大体 12 億～13 億円、半分ぐらいです。

福原 [Q]：分かりました、ありがとうございます。二つ目の質問、スライドの 23 ページに書かれています中国の現地調達という言葉がございます。これについて、具体的にどういったことを今後されていくのか。あと、これをするによって、将来の受注の獲得だとか、あと御社のコスト構造とか、どういったプラスの効果が今後出てくるのでしょうか。

丸山 [A]：中国の協業においては、やはりコスト重視、価格重視の戦略です。ただし、減速機そのものを中国で生産する予定は一切ございません。要するに、その周辺のユニット部品の現地調達と、あと現地での組立によってコストを圧縮して、ミドルエンドを意識した、価格競争力のある、信頼性の高い減速機を供給していこうという目的で始まっています。実際にたくさんいろんなメーカーがありますけれども、コボットをやっているメーカーも含めて今、われわれの試作品の評価に

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

入っておりますので、ここはどうしても数カ月、半年ぐらいかかりますから、それ以降、来期以降にその辺のまいた種を刈り取ろうという戦略で今、動いております。

福原 [M]：分かりました。ありがとうございます、以上です。

司会 [M]：ほかにご質問はいかがでしょうか。それでは WEB 参加の蔣様。

蔣 [Q]：モルガン・スタンレー証券の蔣でございます。ありがとうございます。私からは 1 点、簡単に確認したいです。

先ほどの福原さんの質問とちょっとかぶっているんですけども、人型ロボットの連結の受注計画は 25 億円、こちらは 8 月時点のご想定に比べると、何か変わりとかがありますか。特に変わらないという理解でよろしいですか。

上條 [A]：少し変わったところは、さっき丸山も少し言及しましたが、来期の生産のための少しまとまった受注をこの第 3 四半期、10-12 月の間に受ける可能性がありますので、その点については 8 月時点ではまだ見えていなかったところが、だんだん見えてくるようになった点の変化点かなとは思います。

蔣 [Q]：承知いたしました。でも数字自体はそこまで変わっていないですね、今回は。

上條 [A]：そうです。その分はそれだけで 5 億円以上は増えましたので、それが変わっていないとおっしゃるんだったら変わっていないし、5 億円ぐらいは 8 月時点よりは増えた感じになります。

蔣 [M]：よく理解できました。私からは以上であります。よろしくお願いします。

司会 [M]：皆様、ご質問ありがとうございました。それではお時間となりましたので、誠に恐縮ではございますが、これをもちまして質疑応答を終了させていただきます。

最後までご清聴いただきまして、誠にありがとうございました。以上をもちまして 2026 年 3 月期、第 2 四半期決算説明会を終了いたします。

ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com