



**横河電機株式会社**

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 11 月 4 日

## イベント概要

---

[企業名]	横河電機株式会社		
[企業 ID]	6841		
[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]	2025 年度 第 2 四半期		
[日程]	2025 年 11 月 4 日		
[ページ数]	37		
[時間]	17:30-18:35 (合計：65 分、登壇：27 分、質疑応答：38 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[登壇者]	2 名		
	取締役 代表執行役社長	重野 邦正（以下、重野）	
	取締役 執行役経理財務本部長	中嶋 倫子（以下、中嶋）	

---

### 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

---

YOKOGAWA   
Co-innovating tomorrow™



**中嶋：**経理財務本部長の中嶋です。本日はよろしくお願いいたします。

私からは、FY25 上期決算の概要についてご説明いたします。

---

## 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



## ポイント

### ■ 第2四半期実績：増収増益

サマリー 受注・売上・営業利益は、対前年で円高に推移した為替の影響を受けながらも増加

セグメント別 制御 増収増益

測定器 売上は増収、営業利益は前年同期並み

新事業他 前年同期並み

### ■ 通期業績予想：修正あり

為替レート前提の見直し（1USD=140.00円 ➡ 145.00円）

資料 4 ページに今回のポイントを記載しています。次のページ以降で詳細をご説明させていただきます。

## 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

## 決算サマリー（前年同期比）

- ◆受注・売上：受注は複数の大口案件の獲得等により**増加**（除・為替影響：+170億円、+5.8%）  
売上は豊富な受注残を背景に**増収**（除・為替影響：+223億円、+8.4%）
- ◆営業利益：主に増収に伴う粗利増により**増益**（除・為替影響：+57億円、+15.7%）

	FY24 1H	FY25 1H	差 異	増減率	為替影響	(億円)
受 注 高	2,910	<b>3,004</b>	+95	+3.3%	▲75	
売 上 高	2,666	<b>2,820</b>	+154	+5.8%	▲69	
営 業 利 益	363	<b>390</b>	+27	+7.4%	▲30	
R O S ( % )	13.6	<b>13.8</b>	+0.2pt	—	—	
経 常 利 益	359	<b>397</b>	+38	+10.6%	▲32	
親会社株主に帰属 する中間純利益	246	<b>294</b>	+48	+19.5%	▲28	
為替レート 1米ドル=	152.40円	<b>146.26円</b>	▲6.14円	—	—	

受注は 3,004 億円、為替の影響を除くと対前年でプラス 170 億円、5.8%の伸長となりました。

売上は 2,820 億円、為替の影響を除くとプラス 223 億円、8.4%と大きく伸長しております。

営業利益は 390 億円で対前年プラス 27 億円。為替の影響を除くとプラス 57 億円、15.7%の増益となりました。

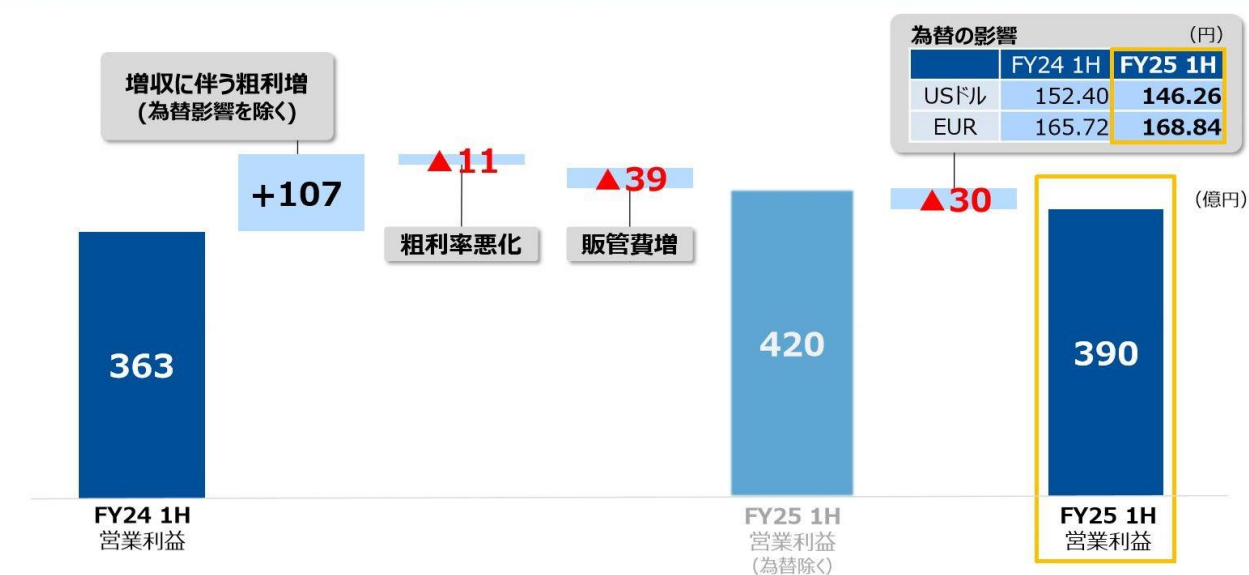
米ドルの為替レートは前年同期の 152 円 40 銭から 6 円ほど円高に変動しています。表の右側に記載のとおり対前年での悪化要因となっていますが、豊富な受注残からの売上が立ち上がってきたこと、引き続き受注が好調に推移したこともあり、為替影響を吸収した上で高い増収増益を達成しました。

営業外損益以下については、前年に計上した固定資産売却益の反動があったものの、為替差損益の改善や法人税等調整額の減少により、当期純利益は対前年プラス 48 億円の増益となりました。

## 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

## 営業利益分析（前年同期比）



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

| November 4, 2025 |  
© Yokogawa Electric Corporation

6

続いて6ページは、営業利益の増減分析です。

前年同期の営業利益363億円から、為替の影響を除くと57億円の増益となりました。

増減の内訳としては、売上の増加が223億円、これに伴う粗利の増加が107億円ありました。

粗利率については、マイナス11億円となりました。年初から想定していたビジネス構成の変動影響などがこちらに影響しています。

販管費の増加の影響としては、マイナス39億円。こちらの販管費増加には、インフレなどによる人件費の増加などのベース費用に加え、昨年および今年に買収した会社ののれん等の償却あるいは期間費用に含まれる先行投資費用の増加も含んでおります。

## 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@scriptsasia.com



## セグメント別 受注・売上・営業利益

- ◆制御事業 : 受注は増加 (除・為替影響 : +157億円 +5.7%)  
売上は増収 (除・為替影響 : +203億円 +8.1%)  
営業利益は増益 (除・為替影響 : +48億円 +14.2%)
- ◆測定器事業 : 受注は増加、売上は増収 (除・為替影響 : 受注+9億円 +5.5%、売上+13億円 +9.1%)  
営業利益は前年同期並み (除・為替影響 : +4億円 +14.7%)

(億円)



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

[ November 4, 2025 ]  
© Yokogawa Electric Corporation

7

続いてセグメント別の受注・売上・営業利益です。

まず青色の制御事業について、左側の受注から説明いたします。受注は対前年比プラス 86 億円、為替の影響を除くと 5.7%の伸長となっています。売上は対前年プラス 139 億円、為替の影響を除いて 8.1%の伸長となりました。営業利益はプラス 22 億円、為替の影響を除くと 48 億円の増益となっています。

次に黄色の測定器事業です。受注については対前年プラス 5 億円、為替の影響を除いて 5.5%の伸長です。売上は対前年プラス 9 億円、為替の影響を除いて 9.1%の伸長となりました。営業利益は前年並みとなっておりますが、為替の影響を除くと 4 億円の増益です。高速光通信トランシーバ向けの光スペクトラムアナライザなどが引き続き好調です。

緑色の新事業その他については、前年から大きな変動はありません。

## 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

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally



## 制御地域別 受注・売上高

◆主に欧州、日本、東南アジアでの大口案件の増加に伴い、受注は増加  
中東は、前年同期の大口受注の反動がありつつも、為替影響を除くと前年同期並み

(億円)

受注高	FY24 1H (A)	FY25 1H (B)	前年同期比 (B-A)	売上高	FY24 1H (A)	FY25 1H (B)	前年同期比 (B-A)
日本	662	720	+58	日本	621	697	+76
アジア	872	864	▲8	アジア	880	792	▲87
(東南アジア・ 極東)	(396)	(443)	(+47)	(東南アジア・ 極東)	(393)	(382)	(▲11)
(中国)	(312)	(295)	(▲17)	(中国)	(361)	(293)	(▲68)
(インド)	(165)	(127)	(▲38)	(インド)	(126)	(117)	(▲8)
欧州・CIS	214	274	+60	欧州・CIS	250	305	+56
中東・アフリカ	692	653	▲38	中東・アフリカ	407	520	+113
北米	199	209	+9	北米	252	247	▲5
中南米	92	97	+5	中南米	98	83	▲14
海外小計	2,070	2,098	+28	海外小計	1,885	1,948	+62
合計	2,731	2,817	+86	合計	2,506	2,645	+139
為替レート 1米ドル=	152.40円	146.26円	▲6.14円	為替レート 1米ドル=	152.40円	146.26円	▲6.14円

8 ページでは、制御セグメントの地域別の受注・売上高についてご説明します。

表の増減については為替の押し下げ影響も含めた表示となっています。受注は、冒頭に記載のとおり欧州、日本、東南アジアなどで大口案件が増加し、制御セグメント全体の伸長に寄与しました。

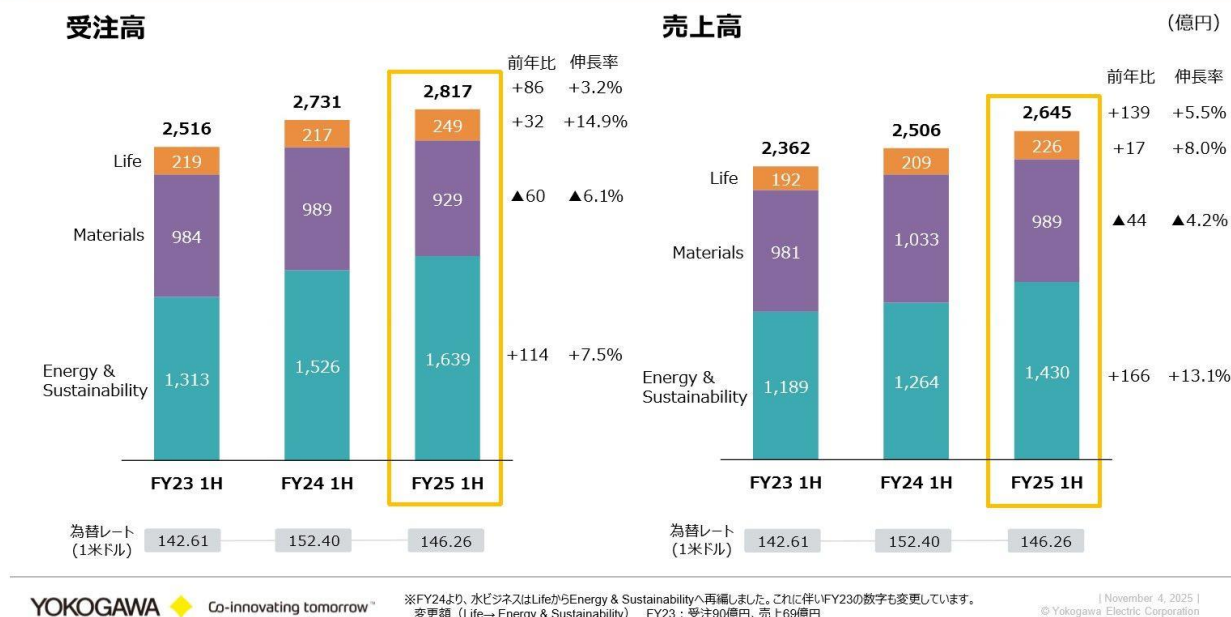
中東については、昨年サウジアラビアで大型案件が集中して計上されたことによる反動減があるものの、ベース受注をしっかりと伸ばしたことに加えて UAE 向けの複数の大口受注を獲得したことなどにより、反動減を吸収しました。為替影響を除くと、ほぼ前年並みの水準を確保しています。

### 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



## 制御サブセグメント別 受注・売上高



同じく制御の業種セグメント別の受注・売上高です。左側の受注で説明いたします。

まず一番下の Energy & Sustainability です。対前年プラス 114 億円、為替の影響を除くとプラス 160 億円、10.5%の伸長となっております。先ほどお伝えしたとおり中東でサウジアラビアの反動減があったものの、同じ中東でも UAE などでも複数の大型プロジェクトが伸長したほか、欧州、ASEAN、日本などの幅広い地域での大口受注増加により挽回することが出来ました。ベース受注も引き続き堅調です。

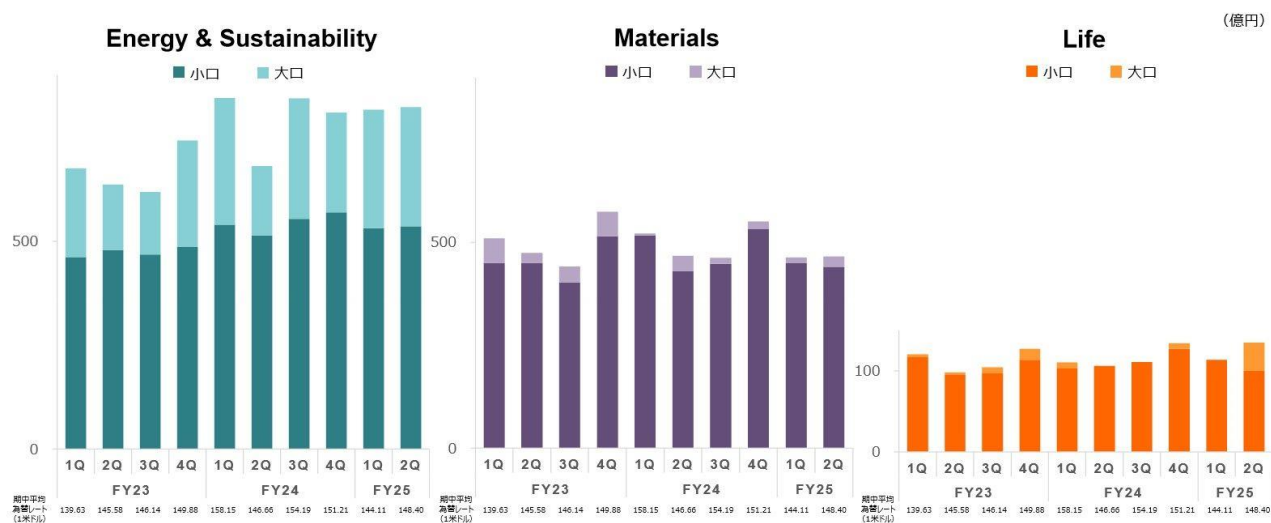
次に紫色の Materials です。こちらはマイナス 60 億円、為替の影響を除いてマイナス 39 億円、マイナス 4%の減少となりました。減少額のおおむね半分が中国向けであり、Materials 事業では比率の高い中国の経済減速の影響を強く受けています。マーケット環境としては、高機能化学を中心として投資意欲は引き続き堅調と見ている一方で、当期に限って実績を見ると中国の経済減速の長期化及びその波及的・間接的な影響を受け、マイナス伸長となっております。

最後にオレンジ色の Life です。プラス 32 億円、為替の影響を除いてもほぼ同水準のプラス 36 億円、こちらは 16.4%の伸長となりました。国内の食品・医薬品向けが堅調だったことに加え、中東で都市の緑化プロジェクトの大口受注を計上しました。また、ライフサイエンス製品も引き続き伸長しています。

### 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

## 制御サブセグメント 規模別受注



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

※小口：3億円/3MUSD未満の受注。主にMROやSystem upgradeなどのOPEX  
大口：3億円/3MUSD以上の受注。主にシステムの導入などのCAPEX

[ November 4, 2025 ]  
© Yokogawa Electric Corporation

10

こちらは、今ご説明した業種セグメント別の四半期ごとのトレンドを、大口と小口に分解してお示ししております。

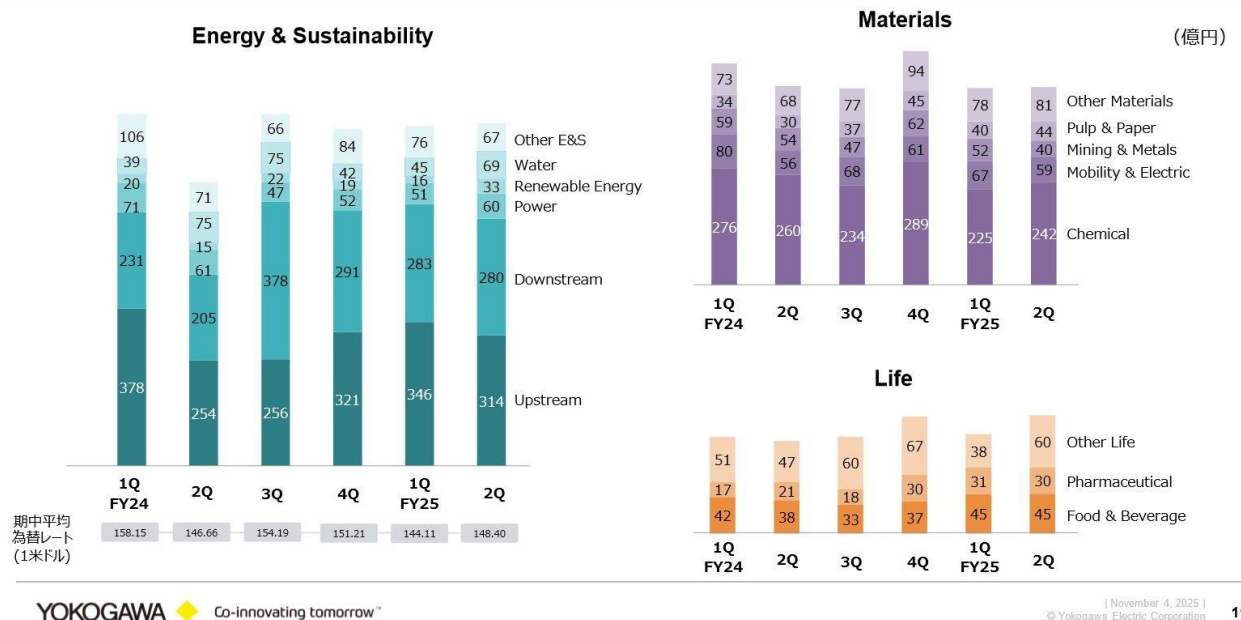
それぞれのグラフの上段の薄い色が3百万米ドル米あるいは3億円以上の大口、下段の濃い色がそれ以下の小口となっております。Energy & Sustainability は、昨年第2四半期で大口受注が一時的に低い水準であった点がご確認いただけたと思います。先ほどご説明した Energy & Sustainability の伸長率は、この反動によるものも含んでいる点を補足させていただきます。

### 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



## 制御業種別 受注

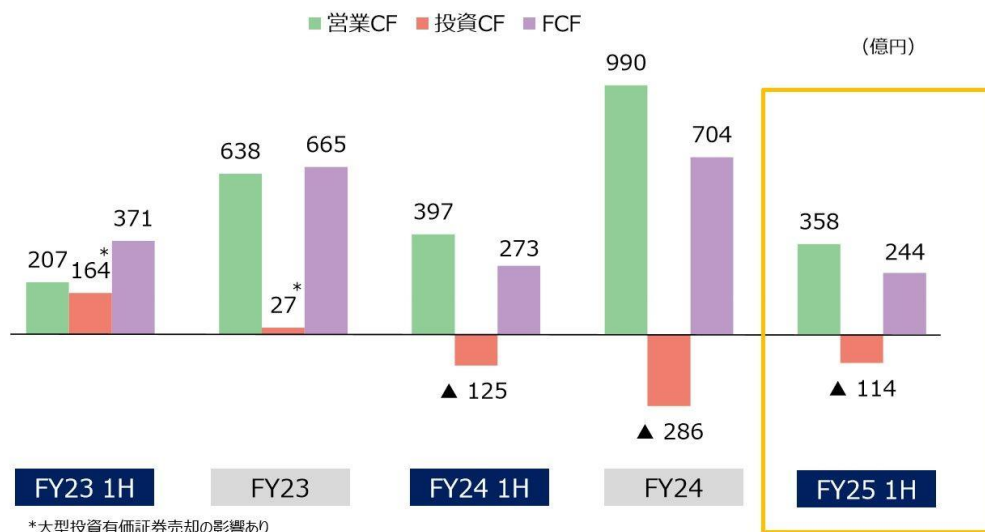


こちらはそれぞれの産業セグメントを、さらにその下のインダストリー別まで分解してお示したものです。個々のご説明は割愛させていただきます。

### 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

## キャッシュ・フロー



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

[ November 4, 2025 ]  
© Yokogawa Electric Corporation 12

キャッシュ・フローです。詳細なご説明は割愛させていただきます。

### 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



## FY25業績予想（修正あり）

◆為替レート前提の見直し（1USD=140.00円 ➡ 145.00円）

（億円）	FY24 (A)	FY25予想 5/7(B)	FY25予想 11/4(C)	前回予想比 (C-B)	前年比 (C-A)	伸長率 (C/A-1)
受 注 高	5,986	5,800	<b>5,970</b>	+170	▲16	▲0.3%
売 上 高	5,624	5,600	<b>5,770</b>	+170	+146	+2.6%
営 業 利 益	835	800	<b>830</b>	+30	▲5	▲0.6%
R O S ( % )	14.9	14.3	<b>14.4</b>	+0.1pt	▲0.5pt	-
経 常 利 益	854	800	<b>830</b>	+30	▲24	▲2.8%
税 引 前 利 益	785	800	<b>810</b>	+10	+25	+3.1%
法 人 税 等	264	275	<b>265</b>	▲10	+1	+0.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	521	525	<b>545</b>	+20	+24	+4.6%
EPS(円)	200.41	202.81	<b>213.56</b>	+10.75	+13.15	-
為替レート 1米ドル＝	152.55円	140.00円	<b>145.00円</b>	+5.00円	▲7.55円	-

本ページ以降は、年間の業績予想に関するスライドが続きます。

今回、業績予想の前提とする為替レートを、年間平均で米ドル 140 円から 145 円に見直しました。平均レートとしては、この上期実績とほぼ同水準で下期も着地するという前提を置いています。

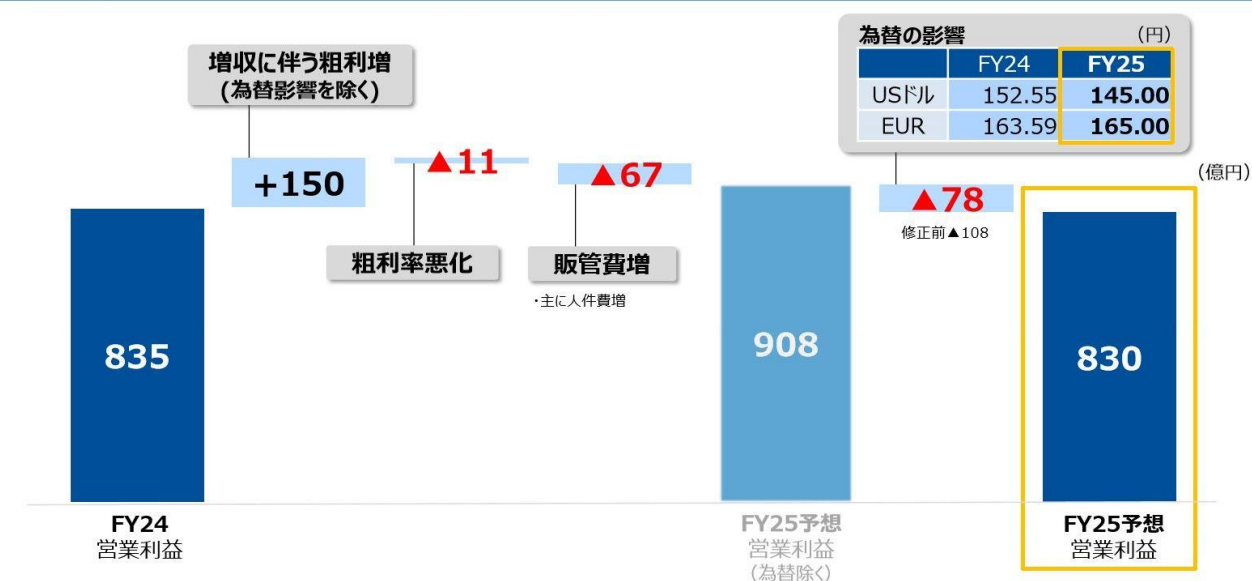
受注高から営業利益までについては為替レート変更のみを反映した修正となっています。特別損益、法人税等については、為替レートの変更に加えて上期の実績も踏まえて若干の予想の修正を行いました。

修正額は、こちらの表の前回予想比に記載のとおりです。

### 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

## 営業利益分析 予想（修正あり）



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

[ November 4, 2025 ]  
© Yokogawa Electric Corporation

14

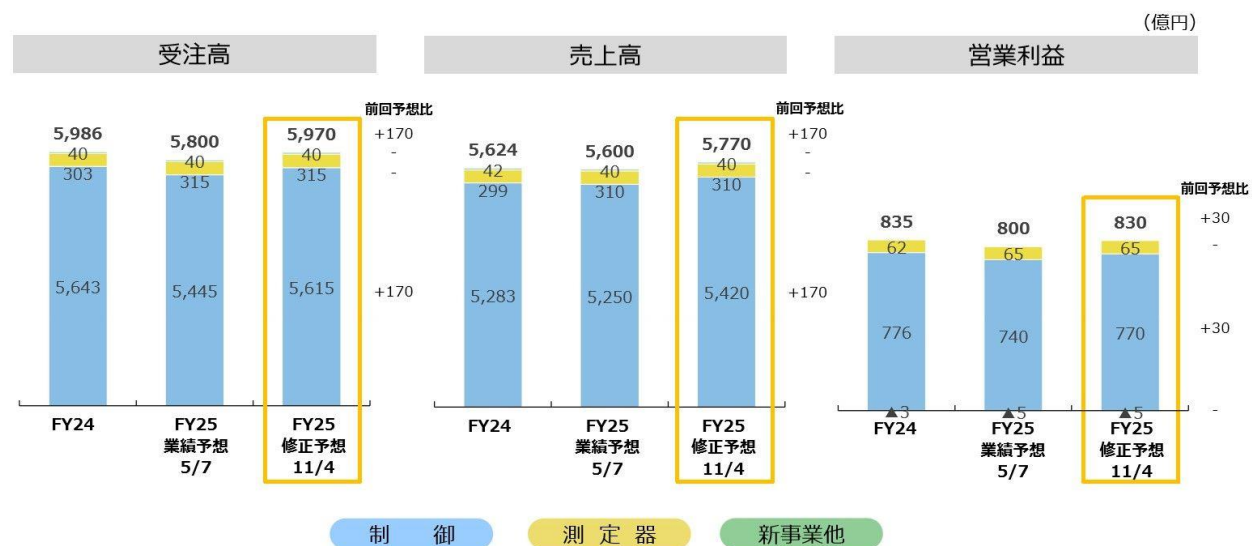
続いて 14 ページ、営業利益の対前年増減です。こちらは為替の影響のみの変更です。

### 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



## セグメント別 受注・売上・営業利益 予想（修正あり）



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

[ November 4, 2025 ]  
© Yokogawa Electric Corporation 15

15 ページは、セグメント別の受注・売上・営業利益の業績予想です。

制御セグメント以外が受ける為替の影響は軽微であるため、今回の為替に関する修正はすべて制御セグメントに反映しております。

### 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



## 制御地域別 受注・売上高 予想（修正あり）

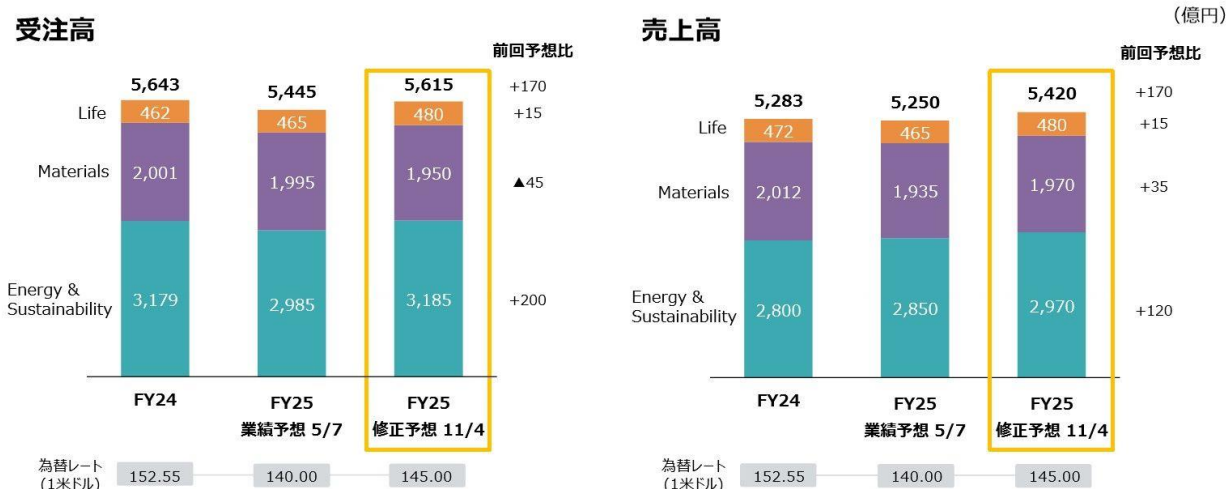
(億円)

受注高	FY24 (A)	FY25予想 (B)	前年比 (B-A)	売上高	FY24 (A)	FY25予想 (B)	前年比 (B-A)
日本	1,388	1,470	+82	日本	1,355	1,415	+60
アジア	1,657	1,640	▲17	アジア	1,735	1,615	▲120
（東南アジア・ 極東）	(792)	(780)	(▲12)	（東南アジア・ 極東）	(810)	(795)	(▲15)
（中国）	(571)	(565)	(▲6)	（中国）	(640)	(555)	(▲85)
（インド）	(294)	(295)	(+1)	（インド）	(284)	(265)	(▲19)
欧州・CIS	606	615	+9	欧州・CIS	526	550	+24
中東・アフリカ	1,313	1,185	▲128	中東・アフリカ	968	1,170	+202
北米	497	520	+23	北米	504	490	▲14
中南米	182	185	+3	中南米	194	180	▲14
海外小計	4,255	4,145	▲110	海外小計	3,928	4,005	+77
合計	5,643	5,615	▲28	合計	5,283	5,420	+137
為替レート 1米ドル=	152.55円	145.00円	▲7.55円	為替レート 1米ドル=	152.55円	145.00円	▲7.55円

続いて 16 ページは、年間予想です。制御セグメントの地域別受注・売上高です。

為替の見直しのほか上期の実績なども踏まえ、少々見直しを行っています。

## 制御サブセグメント別 受注・売上高 予想（修正あり）



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

[ November 4, 2025 ]  
© Yokogawa Electric Corporation

17

続いて 17 ページは、制御セグメントの業種別の予想です。

今回は為替見直し以外の実質的な修正として、Energy & Sustainability で受注 100 億円、売上 20 億円の上方修正を行いました。また、Materials で受注と売上それぞれ同額の下方修正を行っています。

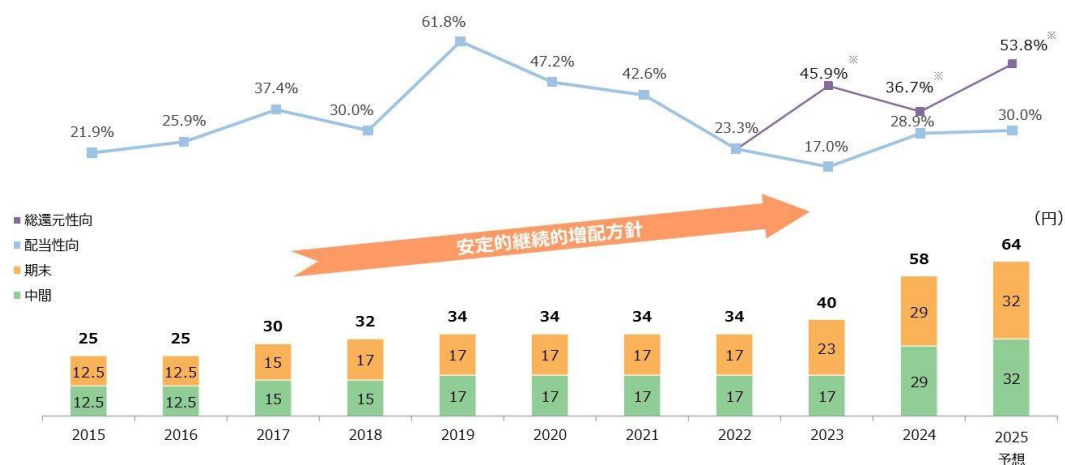
### サポート

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



## 株主還元

- ◆1株当たり中間配当金は32円を決議（FY25年間配当予想修正なし）
- ◆200億円を上限に市場買付により当社普通株式を取得中（取得期間：2025年3月5日～2025年12月末）



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow

[ November 4, 2025 ]  
 © Yokogawa Electric Corporation

18

最後に 18 ページ、こちらは株主還元です。従来の配当予想のとおり、本日の取締役会におきまして、1 株当たり 32 円の中間配当を決議しています。年間の配当予想については、従来予想からの変更はございません。

私からのご説明は以上です。

## 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





**重野：**みなさん、こんばんは。社長の重野です。私からは、中期経営計画 Growth for Sustainability 2028：GS2028 への取り組み状況についてご説明いたします。まず現状認識です。

## ビジネス環境の認識

### 堅調なエネルギー需要を背景に、お客様の投資意欲は高い状況が継続 米国関税政策による不透明感是一部後退するも、依然としてリスク要因は多い



YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

[ November 4, 2025 ]  
© Yokogawa Electric Corporation 31

ビジネス環境の認識ですが、需要面については、お客さまの投資意欲は引き続き高く、全体として旺盛なエネルギー需要を背景に、堅調な市場環境が継続すると考えています。地域別には、中東だけでなく、欧州や日本、東南アジアも堅調ですし、大型 CAPEX 投資に限らず、AI や DX ソリューション、安心安全や生産性向上といったテーマでの投資も活発です。また Upstream/Downstream では CCS/CCUS を含めた引き合いが増えていますので、しっかりと取り組んでいきます。

一方、リスク面では、米国関税政策による不透明感是一部後退しましたが、まだまだリスク要因は多くあると考えています。

足元の業績は好調といえますが、GS2028 では高い成長目標を掲げています。その達成へ向けて、引き続き、外部環境に左右されないビジネス基盤を確立するために、しっかりと施策を実行していきます。

## サポート

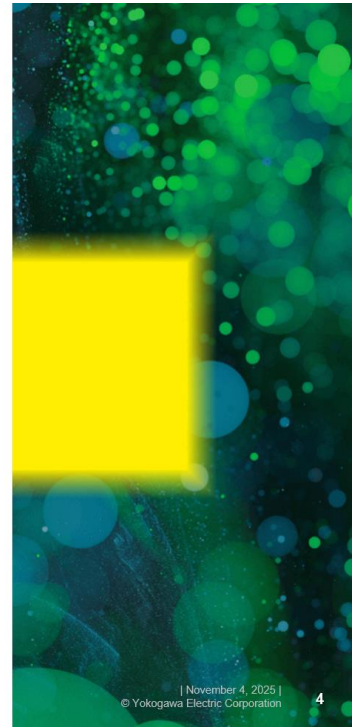
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## *Growth for Sustainability 2028* 取り組みの状況

YOKOGAWA  Co-innovating tomorrow™

ここからは GS2028 の取り組み状況についてご説明します。



---

### 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](mailto:support@scriptsasia.com)



## サウジアラビアの首都緑化プロジェクト「グリーン・リヤド」に 首都インフラを統合管理するシステムを提供

- グリーン・リヤドは、サウジアラビア政府が推進する国家プロジェクト
- 都市緑化を通じて、首都リヤドを世界有数の住みやすい都市へと変革
- 2030年までに、750万本の木を公園、公共施設、医療センター、道路に植え、緑化により、大気の質を改善し、都市の気温を下げ、電力消費を削減するとともに、住民のより健康的で活気のあるライフスタイルを促進。環境、経済、社会の持続可能性を目指す
- YOKOGAWAは、首都インフラの統合監視・制御システムの提供を通じて本プロジェクトの成功を支援

※ グリーン・リヤド : Saudi Vision 2030 - Green Riyadh project  
<https://www.vision2030.gov.sa/en/explore/projects/green-riyadh>



リヤド市、サウジアラビア

YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

[ November 4, 2025 ]  
© Yokogawa Electric Corporation 33

まず初めに、「グリーン・リヤド」における取り組みをご紹介します。

「グリーン・リヤド」は、サウジアラビア政府が進める、首都緑化プロジェクトであり、YOKOGAWA は首都インフラを統合管理するシステムを提供することになりました。このプロジェクトは、サウジアラビア政府が進める「ビジョン 2030」の一環であり、2030 年までに、リヤド市内に 750 万本の木を植えて、世界有数の住みやすい都市へと変革するものです。

YOKOGAWA は、首都インフラの統合監視システムを提供することで、環境モニタリングセンサー、天気予報、運用データベースなどの都市インフラに関する多様なデータを統合し、水資源管理、灌漑（かんがい）、照明システムの管理の最適化につなげます。

このプロジェクトは、独立して運用・管理されたシステムをつなぎ、より大きなシステムとしてシナジーと新しい価値を生み出すという、YOKOGAWA の System of Systems (SoS) のアプローチに通じるものです。

価値提供の幅を広げることや、サステナビリティへの貢献という点でも大きな意味があります。引き続き、グローバルで同様の取り組みに貢献すべく、取り組んでいきます。

### 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



## GS2028基本戦略：業種対応力の強化（再生可能エネルギー）

### Intellisync社とWiSNAM社を買収し サイバーセキュリティおよびグリッド管理ソリューションの提案力を強化



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

| November 4, 2025 |  
© Yokogawa Electric Corporation 34

つぎに、10月末に完了したM&Aについてご紹介します。

GS2028の基本戦略の一つに、業種対応力の強化がありますが、その一環として2024年6月に再生可能エネルギー監視ソリューションを提供する、イタリアのBaxEnergyを買収しました。

今回は、サイバーセキュリティおよびDXソリューションを提供するIntellisyncと、高度なグリッド制御およびエネルギー管理ソリューションを開発するWiSNAMを買収しました。どちらもイタリアの企業です。

Intellisyncの24時間365日体制のセキュリティ運用、WiSNAMのグリッド準拠型Power Plant Controllerを組み合わせることで、YOKOGAWAはITとOTを橋渡しする、エンドツーエンドのソリューションを提供できるようになります。

今回の買収は、SaaSおよびリカーリングビジネスのポートフォリオ強化を通じて、再生可能エネルギー分野でのプレゼンス向上を図る戦略の一環であり、両社の事業をBaxEnergyへ統合して展開していきます。

M&AはGS2028の重要な施策の一つですので、引き続き積極的に取り組んでいきます。

#### 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

## YOKOGAWAが強化すべきポイント

### 強化ポイント1



#### お客様のビジネス・利益に貢献し信頼を勝ち取る

- 営業フロント機能の徹底的な強化、提案型人財の増強
- もっとお客様のそばで、お客様と同じ視点で市場・ビジネスを見つめ、トラステッドパートナーへ

### 強化ポイント2



#### 本社と拠点の役割を明確にしトランスナショナルなオペレーションを実践

- CoE\* は一番ホットな市場に置き、ソリューションの企画・開発をスピーディーに
- 本社はコアとなる製品の企画・開発と、ソリューションのグローバル展開・ガバナンスをサポート

### 強化ポイント3



#### 製品競争力を徹底的に強化し、ソリューションのポートフォリオも一層充実

- 既存製品群への投資加速による徹底的な競争力強化
- 上記のお客様視点、CoE体制によるソリューションポートフォリオの徹底強化

### 強化ポイント4



#### チャレンジを後押しする企業風土の醸成

- 確実に達成できる目標の設定よりも、お客様やステークホルダーにとって真に価値のある、高い目標に挑戦する人や組織を支援し、評価する

## 「実行」を重視

YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

\*Center of Excellence (センターオブエクセレンス)  
プロジェクトを推進するための人やノウハウを集約する組織

| November 4, 2025 |  
© Yokogawa Electric Corporation

7

前回5月の決算説明会において、GS2028の達成に向けた、強化すべきポイントを4つお示しました。

- ①営業フロント機能を強化し、お客様の懐に入り込み、信頼を勝ち取る。
- ②本社と拠点の役割を明確にし、トランスナショナルで柔軟なオペレーションを確立。
- ③製品競争力を徹底的な強化。加えて、お客様視点の徹底によるソリューション・ポートフォリオの充実。
- ④社員一人ひとりが、情熱を持って取り組めるよう、チャレンジを後押しする企業風土の醸成。

①営業フロントの強化については、サブジェクト・マター・エキスパート、ソリューション・アーキテクトの採用強化を進めるとともに、トラステッド・パートナーとして、お客様との関係強化を進めております。

②トランスナショナルなオペレーションについては、欧州の再生可能エネルギー・水素、豪州のマイニング、そして中東のAI/Robotics/CyberSecurityなど、グローバルCoEを設置し、一番熱い市場で、先進事例の確立とグローバル・ビジネスのリードに取り組んでいます。

③製品競争力の強化については、フラグシップ製品のひとつであるCENTUMのメジャー・バージョンアップや、計測ビジネスを担う横河計測の新製品ラッシュによる好調が続いています。

### 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



④企業風土の醸成については、定量的な説明が難しいため、本日は割愛しますが、その他の3つについて個別に紹介いたします。

戦略を立てて満足するのではなく、「実行」を重視してオペレーションを進めています。

---

## 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](mailto:support@scriptsasia.com)

## シノペックエンジニアリングと グローバルEPCプロジェクトに関する協力覚書を締結

- SEGとYOKOGAWAは、これまでに中国国内で多数の石油精製所やエチレンプラントのプロジェクトを協力して実施
- 今回の協力覚書により、両社は世界各地のEPCプロジェクトでの協力体制を強化
- インダストリアルオートメーションの高度化や地理的範囲の拡大において大きなメリット
- SEGは、シノペックグループ傘下のエンジニアリング会社であり、石油精製所や石油化学プラントの設計・建設を中国内外で実施
- YOKOGAWAは、中国国内外のプロジェクトにおいて制御システムおよび安全計装システムとその関連サービスを提供



YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

SEG : Sinopec Engineering Group  
EPC : Engineering, Procurement and Construction

| November 4, 2025 |  
© Yokogawa Electric Corporation

36

まずは、営業フロント機能を強化し、お客様の懐に入り込み、信頼を勝ち取ること。お客様のトラステッド・パートナーとなること、です。

こちらについては、中国の大手 EPC であります、シノペック・エンジニアリングとグローバル EPC プロジェクトに関する協力覚書を締結することができました。

中国の国内市場はやや厳しい状況が続いているものの、彼らには豊富な資金、人財、技術力、国際的な影響力があります。国内市場が厳しいからこそ、その力をもって、もっと海外に出ていこうとしています。そこにしっかりついていく。これは、中国の国策、一帯一路の政策にのっていくことにもつながります。

競合である中国企業ではなく、YOKOGAWA を選んでいただいた、非常に大きな意味のある契約です。

### 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



## サウジアラムコと横河電機が大規模ガス製造プラントに 相互に連携する複数の自律制御AIを導入

- YOKOGAWAの強化学習AIアルゴリズム FKDPP\*を採用
- 複数のFKDPPが相互に連携し、ファディリ・ガスプラントの酸性ガス除去ユニットの運用最適化に成功し、エネルギーと化学物質の使用量を削減
- これまでの評価期間において、アミンおよび蒸気の使用量が10～15%、電力使用量が約5%削減され、オペレータの手動介入も大幅に減少。現在も評価を継続中

\*FKDPP: Factorial Kernel Dynamic Policy Programming。  
横河電機と奈良先端科学技術大学院大学が共同開発したアルゴリズム



AIが導入された、サウジアラムコのファディリ・ガスプラント  
(写真提供：サウジアラムコ)

YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

| November 4, 2025 |  
© Yokogawa Electric Corporation

37

続いて CoE です。

今や、サウジアラビアやアラブ首長国連邦は、AI 投資が非常に盛んな AI 先進国です。一番ホットな市場で、お客様目線で課題に取り組むため、YOKOGAWA では中東に AI CoE を設置しています。先日、その中東で、AI を用いた大きな成果を達成しました。

サウジアラムコ様のプラントでは、ガスのアップストリームで使用する化学物質の削減が課題でした。それは、蒸気使用によるエネルギーコストが高いためです。その解決に向け、横河のプラント自律制御 AI FKDPP を導入、複数の FKDPP を連携させる画期的な制御により、その化学物質の使用量削減を実現しました。これまでの評価期間において、アミンおよび蒸気の使用量が 10～15%、電力使用量が約 5%削減され、オペレータの手動介入も大幅に減少したことを確認いただいております。現在も評価を継続中です。

AI については、たくさんのプレイヤーがありますが、我々の強みは、ミッションクリティカルな領域で、プラントをコントロールする領域で、AI を採用いただいている点です。この領域は、一つ間違えば大事故につながるエリアであり、コントロールだけではなく、SAFETY SYSTEM、セキュリティというものが非常に重要になります。プラントの安全・安心操業で、長年実績のある横河だからこそ、この制御という領域で AI を採用頂いています。

今後も積極的に拡大していきます。

### 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

**変わらぬ価値と新たな革新を**  
— CENTUM Futureへの第一歩 —

変わらぬ価値	新たな革新
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 信頼性・安定性・継承性</li> <li>◆ 強固なセキュリティ</li> <li>◆ 万全のエンジニアリング・サービス体制</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 制御・操作監視範囲の更なる拡大</li> <li>◆ プロセスの状態把握による予兆検知</li> <li>◆ 経験知とAI技術を融合したプラント操業</li> </ul>

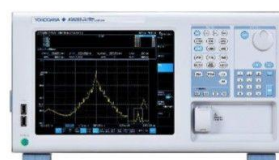
## ■ CENTUM 誕生50周年

## ■ 10世代目となる「CENTUM VP R7」を発売

CENTUM自身が変化に対する学習能力や適用能力を持ち、人の介在なしに最適かつ安全安心なプラント操業を持続する、AI時代のプラットフォームへと進化させていく

## ■ 横河計測の主要2製品がAIデータセンター建設に伴うビジネスニーズをとらまえ好調

AIデータセンター需要により急増する光通信装置や電源装置などの開発・性能評価・生産プロセスに、YOKOGAWAの高性能・高確度の計測器が数多く採用



光スペクトラムアナライザ



パワーアナライザ

YOKOGAWA Co-innovating tomorrow™

[ November 4, 2025 ]  
© Yokogawa Electric Corporation

38

最後に、製品競争力の徹底的な強化についてです。

フラグシップ製品である CENTUM は、発売から今年で 50 周年を迎えました。先日、このメジャー・バージョンアップを実施し、CENTUM VP R7 としてリリースしました。CENTUM 自身が変化に対する学習能力や適用能力を持ち、人の介在なしに最適かつ安全安心なプラント操業を持続する、AI 時代のプラットフォームへと進化させていきます。

CENTUM VP R7 のコンセプトは「変わらぬ価値と 新たな革新を」です。変わらぬ価値として、我々の強みである「信頼性・安定性・継承性」、「強固なセキュリティ」、そして「万全なエンジニアリング・サービス体制」を更に強化していきます。

これらに加え、新たな革新として、「制御・操作監視範囲の更なる拡大」、「プロセスの状態把握による予兆検知」、そして「経験知と AI 技術を融合したプラント操業」を実現していきます。

測定器ビジネスでは、横河計測の主要製品が、AI データセンター建設における世界的な需要をとらまえ、非常に好調です。AI データセンターでは膨大な通信データを扱うため、高速光トランシーバという部品が重要になります。この生産・出荷検査において、圧倒的な光学性能と高速測定をほこる、YOKOGAWA の光スペクトラムアナライザが幅広く採用されています。過去最高の年間生産数となる見込みで、増産体制で対応中です。

## 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

また、AI データセンターでは急激な大電力消費が発生するため、今まで以上に電源に対する高精度計測が必要になります。大量の電源システムニーズが立ち上がり、そこでの電力計測需要も大幅に拡大しました。そこに、高確度で高電圧対応が可能な、横河のパワーアナライザが数多く採用されています。

この横河計測の強みを活かして、データセンター内の部品（デバイスやコンポーネント）の生産や開発に携わるお客様に、幅広く貢献しています。

---

## 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](mailto:support@scriptsasia.com)



## Yokogawa's Purpose

### 測る力とつなぐ力で、 地球の未来に責任を果たす。

Utilizing our ability to measure and connect,  
we fulfill our responsibilities for the future  
of our planet.

「測る」は、YOKOGAWAの原点であり起点です。ものごとを測り、今ある状態をとらえ、見直し、そこから導き出される情報に価値を見出してきました。また「つなぐ」は、YOKOGAWAが価値ある情報を結びつけるだけでなく、さまざまな産業におけるお客様との信頼関係を築き、企業と企業、産業と産業の結束点となって、さらに価値を共鳴させていくことを意味しています。

「測る力とつなぐ力」はYOKOGAWAが決して失うことのないコアコンピタンスです。その力を今日の社会課題の解決に生かし、人と地球が共生する未来をかなえたい、そうした思いを「地球の未来に責任を果たす」というコミットに込めました。

YOKOGAWA ◆ Co-innovating tomorrow™

| November 4, 2025 |  
© Yokogawa Electric Corporation 39

最後のスライドになります。

「測る力とつなぐ力で、地球の未来に責任を果たす。」

社長就任から7か月、国内外の様々なステークホルダーの皆様とお話をする中で、私は、YOKOGAWAにはそれができるポテンシャルがある、我々のお客様を通じ、地球の未来を良くしていくために、何かしら貢献できる、という確信を深めました。

これからも、強い覚悟を持って取り組んでまいりますので、どうか引き続き、変わらぬご支援とご鞭撻をたまわりますよう、お願い申し上げます。

以上で説明を終わります。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



## 質疑応答

---

[Q]：2Q 実績の評価と下期計画の考え方を教えてください。この 2Q の受注・売上・利益実績は、期初想定比でどうでしたか。また、下期計画では、制御事業は受注・売上・営業利益がそれぞれ前年比で悪化する見通しになっていますが、これは基本的に為替影響のみによるものでしょうか。それとも、為替要因を除いて、前年下期比で今年度下期に何か悪化要因を見込まれているのでしょうか。

中嶋 [A]：期初の業績予想時点での想定や期待していた水準に対して、受注に関しては若干ビハインド、売上と営業利益については想定どおりです。また、制御事業の前年下期比での悪化について、四半期で売上のトレンドを確認すると、昨年の 4Q から急激に売上が立ち上がってきたことが分かります。そういう意味で、対前年の差異については、上期に増加が偏重する形になっています。為替の影響を除いた対前年ベースでは、受注に関してはほぼ前年並み、売上と営業利益は増加といった水準が今回の予想になっています。

[Q]：2Q の受注は少しビハインドという点についてですが、数値自体は比較的高い水準です。これは、そもそも 2Q はわりと大口案件を見込んでいたなど、もっと高い水準を想定していたという理解でよろしいですか。

中嶋 [A]：事業ごとに状況は異なりますが、今回 Energy & Sustainability と Materials の業績予想を増減させたとおり、Materials の受注がやはり想定に比べて厳しい状況でした。また、Materials は Energy & Sustainability に比べると売上までのリードタイムが短いため、当期の売上への影響といった点で、質的な部分でも少しビハインドでした。上期の実績が良かったという点については、昨年の 2Q で Energy & Sustainability の大口受注が相当沈んでいたため全体としては高い伸長になっていますが、計画の観点で見ると全体ではもう少し伸ばしておきたかったというところがあります。

[Q]：重野社長に質問です。ご就任されて半年経ちますが、この半年の手応えや事業環境認識の変化について教えてください。注力分野の実行というのが着実に進んでいる印象を受けましたが、逆に見えてきた課題などはあるのでしょうか。また、事業環境認識について、どんな分野がより活発

---

### 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

化しているのか、先行きパイプラインの状況が半年前と比べてどう変化しているのか教えてください。

**重野 [A]：**施策進捗も数字もこの半年を振り返ってみて、まずまずといったところです。5 月にもご説明させていただきましたが、GS2028 をやり切るために YOKOGAWA が強化すべき点として 4 つ挙げました。①営業フロント機能の強化。②本社・拠点の役割を明確にしてトランスナショナルで柔軟なオペレーションにする。③製品競争力の徹底的な強化。④社員一人ひとりが情熱を持って取り組めるようチャレンジを後押しするような企業文化風土の醸成。特に私は実行を重視したオペレーションを進めており、冒頭、成果事例を説明させていただきましたが、強化施策は着実に実行できていると思っています。ただ、社長になって改めて感じることは、世の中の技術革新の速さとレベルの高さです。技術の YOKOGAWA、YOKOGAWA の技術は素晴らしいと言っているように、技術にこだわったテコ入れをさらにやっていきたい。そのためにはお客様視点の徹底的な強化が重要です。お客様の求める価値を見極め、絶えず先行して提供していかなければいけないと思っています。とにかく王道となる分野、技術にしっかりと投資していきたいと感じています。パイプライン等はあまり変わっておらず、比較的好調です。

**[Q]：**業績予想の修正について、受注・売上高・営業利益それぞれが従来予想からどう変化したのか教えてください。

**中嶋 [A]：**受注・売上・営業利益全社の数字としては、為替前提の変更影響のみとなっています。為替前提の変更影響については、制御セグメントへ反映しています。その中身ですが、業種別では、為替影響以外の実質の変更として Energy & Sustainability において受注でプラス 100 億円、売上でプラス 20 億円、同額を Materials でマイナス修正しています。地域別については、細かく微修正しているため、一つひとつの地域はここではご説明しませんが、上期の実績も踏まえ、中東・アフリカで上方修正の一方で、極東・東南アジアなどアジアでマイナス、それ以外は 10～15 億円程度の少額の修正をしています。

**[Q]：**前述の上期の受注のビハインドと、業績予想の修正における Materials の下方修正および Energy & Sustainability の上方修正は、関連性としてどのように考えればよいか教えてください。

---

## 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



**中嶋 [A]：**業績予想の前提として目指していた水準よりは若干ビハインドですが、受注に関しては大口案件獲得のタイミングなどによるずれもあります。細かな入り繰りはありますが、年間としては十分当初の想定を達成できると考えております。

**[Q]：**サウジアラムコのカスプラントに AI（FKDPP）を導入したとのことですが、世の中で AI が脚光を浴びる中で業界を代表するサウジアラムコから案件を獲得したことで、今後どのような事業展開が想定されるでしょうか。他社へも導入が進むなど宣伝効果はありますか。

**重野 [A]：**サウジアラムコさんへの AI 導入はかなり時間がかかりました。AI を導入して、すぐプラントで使えますかと言えば、そういうものではありません。どのエリアに対して AI を導入するのかを見極めることが肝心です。われわれはプラント全体を一気に自動化することは狙っていません。現在は上手く制御できていないところを AI で解決することを狙っています。制御ができていないところを見つけて、それをお客様と一緒に会話して、AI を適用していくところになかなか苦労しました。現在世の中に多くの AI プレイヤーがありますが、われわれの強みはオペレーション領域、ミッションクリティカルな領域、プラントをコントロールしている領域で AI を採用いただいている点です。われわれは L2 領域、DCS で実績があります。L2 領域というのは、一つ間違えれば大きな事故につながり、制御だけではなく、何かあったときのためにセーフティシステムやサイバーセキュリティといったものと一緒に導入していかなければいけない非常に重要な領域です。われわれの長年の実績を基に今回この領域に AI を採用いただきました。今後のビジネスの広がりについてですが、本件はまだ評価運転中で、PoC の段階です。評価は出てきていますので、今後これが実績として評価されれば、サウジアラムコさんが所有する多くのガスプラントへ展開されると期待しています。この成功をきっかけにグローバルにも展開していきたいと考えており、本件の宣伝効果に期待しています。本件はわれわれにとって大きなマイルストーンだと思っておりますが、ここで留まるのではなくさらに大きなところを目指していきたい。次に目指すマイルストーンはまだ考えているところですが、そのマイルストーンの達成へ向けて進んでいきたいと考えています。

**[Q]：**受注した大口案件の中身について教えてください。また、LNG 関連の受注やパイプラインの状況について教えてください。

**中嶋 [A]：**業種別の中身について説明しますと、Energy & Sustainability に関して、Upstream においては前年のサウジアラビアの大口受注の反動減がありつつも、ほぼ前年並みというのがこの上期の状況です。Downstream においては、かなり幅広い地域で大口案件が取れており、全体で 100

---

## 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



億以上伸長している点が大きな動きです。Materials に関しては、昨年の大口が若干強かったこともあり、大口は微減です。Life に関しては、グリーン・リヤドのプロジェクトのほか、食品等に関しても対前年伸長の要因となるような大口の受注を獲得しています。

**重野 [A] :** LNG 関連の受注は伸びてきています。活発な地域としては北米、中東の UAE、あとはアフリカ、東南アジアです。東南アジアでは上期に CCUS のプロジェクトを受注しました。

**[Q] :** 営業利益の増減について、当初の年間計画に対する進捗と評価を教えてください。また、粗利率悪化要因の内訳については通期の見通しで変更がないか確認させてください。

**中嶋 [A] :** 年間の計画として粗利率の悪化影響を 11 億円見込んでいる中で、上期において既に粗利率の悪化影響が 11 億円に達しています。背景として、上期においてはプロジェクトの売上の立ち上がりが想定より若干先行して進んでおり、ビジネス構成の変動の影響が想定より若干早く出てきています。また、米国関税についてはコスト増加分をお客様に順次負担していただいておりますが、受注から売上まで若干リードタイムがあるため、今は関税増が先行して効いております。下期に関しては、関税の価格転嫁が効いてくることに加え、ビジネス構成に関しては、前述のとおり昨年の 4Q から売上が大きく立ち上がってきたことから昨年の下期も構成比の変動は顕在化していたため、その点の影響は縮小してくるだろうと思っています。さらに、売上が伸びているため、稼働率が改善しています。その稼働率改善効果等も出てきますので、現時点では今通期見直しを見直すような状況にはないと思っています。

**[Q] :** 上期実績について、粗利率の悪化要因の内訳を教えてください。

**中嶋 [A] :** 関税影響に関しては 5 億円強、ビジネス構成の変動に関しては、対前年で 15 億円前後のマイナスです。一方、それを補うかたちで固定費改善効果等が出ており、結果として上期では全体でマイナス 11 億円という状況です。

**[Q] :** 関税の影響について、1Q 決算後は期初想定 of 15 億円に対して半分程度の影響に抑えられそうとの見通しでしたが、最新の見通しではどの程度影響を織り込んでいますか。

**中嶋 [A] :** 10 億円前後の想定で、期初想定 of 15 億円に対して半減まではしない程度と考えています。

---

## 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





なお、8月に発表された鉄鋼・アルミ製品への追加関税に関しては、われわれの製品ではなく部品に関して若干影響が出そうですが、大きな影響ではないと思っています。

**[Q]**：買収した2社（Intellisync社、WiSNAM社）に関して、トップラインなどP/Lへのインパクトについて教えてください。また、本買収はSaaSやリカーリングビジネス強化につながるのですが、この先の買収戦略についても教えてください。

**中嶋 [A]**：買収による今年度の業績予想への影響ですが、受注や売上およびのれん償却費等も含めた販管費などP/Lへの影響については軽微で、業績予想へは織り込み済みです。

**重野 [A]**：M&A戦略の見直しについては前回も説明させていただきましたが、社長直下にM&A組織を置いてトップダウン性を高めるとともに、スタートアップではなく事業基盤や販路を持っている会社をターゲットにしています。また、戦略の適合性、規模、価格といったものを見直し、ガイドラインも作成しました。今回のM&Aでは、再生可能エネルギービジネスを強化しました。

Intellisync社はサイバーセキュリティ、DXソリューションを提供しており、セキュリティにおいては24時間体制での監視を行っています。またWiSNAM社は、グリッド制御とエネルギー管理ソリューションを持っており、先に関したBaxEnergy社と統合することによって、再生可能エネルギー分野のプレゼンスを強化します。再生可能エネルギーは一つの注力領域ですが、これらの買収により再生可能エネルギー戦略に対する必要なピースはある程度揃ってきたと感じています。BaxEnergy社はO&M（オペレーション&メンテナンス）をクラウドで提供しています。これにより、再生可能エネルギーに対するデータが蓄積されてきており、今後はアセット管理といったビジネスも伸ばしていくつもりです。また、彼らのビジネスすべてがリカーリングモデルになっており、その知見・知識を活かして、既存事業側のリカーリングビジネスも伸ばしていきたいと考えています。

**[Q]**：利益増減について、関税影響が期初想定から減少する見込みであるものの、今回の業績予想では為替影響以外の金額が据え置きとなっています。これは、コスト増分の価格転嫁が想定よりも回収できない見込みということでしょうか。

**中嶋 [A]**：関税影響に関しては15億円のマイナスという想定がある程度縮小する見込みである一方で、ビジネス構成は中国のMaterialsの低調もあり、想定よりプロジェクト比率が高まるのではないかと状況のため、全体では見直していません。

---

## 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@scriptsasias.com



**[Q]**：シノペックエンジニアリングとの協業について、現在中国国内の需要が低迷していることから、今後中国向けのビジネスにおいてお客様が海外に進出する案件がどのくらいの割合を占めるイメージでしょうか。

**重野 [A]**：中国のビジネス状況についてですが、中国の国内経済は消費財需要に対して供給過多になっており、石油、石油化学、バルクケミカルを中心に非常に厳しい状態が続いています。一方、GDP 成長は今年も 5%あり、あれだけの人口を抱える国ですので非常にポテンシャルはあると見ています。例えば、国内の再生可能エネルギーやバッテリーなどは重点的に投資がなされています。ライフサイエンス系、測定器も伸びています。われわれが今まで入り込めていなかった中小規模のお客様からの引き合いも増えているところです。一方で、現在 EPC だけではなく、エンドユーザー側も海外へ出ようとしている動きがあり、そこはわれわれもしっかりとついていくつもりです。ただ、海外に進出する案件の割合については現段階では予想できない状況です。

**[Q]**：サウジアラビアのグリーン・リヤドのプロジェクトですが、これは御社単独ですべて実施するのですか。また、サウジアラビアにおいて日立製作所さんとの協業などはあるのでしょうか。

**重野 [A]**：単独で行うわけではありません。グリーン・リヤドについては、グリーン・リヤドという会社があり、750 万本の木を植えて、首都リヤドを砂漠から緑に変えるという国家プロジェクトです。今回はその一部、監視および制御の部分を受注できたということです。これは YOKOGAWA のパーパスである「測る力とつなぐ力で、地球の未来に責任を果たす。」が体现できる非常におもしろいプロジェクトだと思っています。グリーン・リヤドという新しい領域の仕事が獲得できましたが、これ以外にも DCP (District Cooling Plant) という地域冷暖房のプラントの受注が増えてきています。その分野でもサウジアラビアや UAE などに進出しているところです。サウジアラビアにおける日立製作所さんとの協業についてですが、分野が異なるためあまり協業はありません。このグリーン・リヤドに関しても同様です。本件は様々なステーションのデータを吸い上げる側の統合監視・制御システムがメインです。

**[Q]**：サウジアラムコのプラントへ AI を導入した件について、これは従来のプロダクト売り切りのビジネスからソリューションやリカーリングビジネスへの転換が着実に進んでいることを示す 1 つの事例かと思います。このビジネスの転換について、昨年の DX 説明会で説明いただいた時点と比

---

## 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





べてどの程度進捗しているのか手応えを教えてください。加えて、プラントの自動化についてグローバル競合と比べてどの程度進んでいるのか教えてください。

**重野 [A]**：リカーリングビジネスへの手応えについて、私はまず、この AI ソリューションのビジネススキームを作っていかなければならないと考えています。今はまだそこまではお客様に提案できていません。一方、現在われわれのサービスビジネスが非常に大きな勢いで伸びています。サービスもリカーリングと言えないことはないため、現在はリカーリングの定義を見直していきたいと考えています。競合についてですが、制御に対して AI を使用している競合は、われわれが知る限り、今のところはないという認識です。今後は間違いなく競合が現れると思いますが、現時点ではわれわれが優位性、付加価値を持っているという認識です。

[了]

## 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