

安川電機 2024 年度 第 1 四半期累計期間 決算オンライン説明会 質疑応答（サマリー）
（2024 年 7 月 5 日（金））

【回答者】

代表取締役 専務執行役員 村上 周二

上席執行役員 コーポレートブランディング本部長 林田 歩

（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

Q 今期受注は 1,300 億円を超え売上収益を上回った。一方、売上の立ち上がりが遅れているように見えるが、通期ガイダンスの達成に向けてどのように挽回するか？

A 1Q の受注は社内想定より強かったが、円安を除けば想定通りの水準だった。AC サーボは半導体の回復が遅れたが、5 月に一気に立ち上がる形となった。ロボットは、ヨーロッパの大口案件中心に想定以上の受注が入った。一方、売上収益は円安が補い想定通りだった。中国の AC サーボは受注即売上の体制を構築しているが、受注が弱く、売上が想定以下となった。しかし、半導体の立ち上がりにとともに、下期には巻き返せると考えている。インバータは受注残の出荷を促進しているが、一部のお客さまの在庫調整に合わせ出荷保留となったケースもあったため、想定よりも売上が伸びなかった。インバータは生産も回復しているため、受注残の消化を引き続き進め 2Q 以降に売上につなげていく。まとめると 1Q の売上は、モーション・インバータの不足分をロボットが補う形となった。

Q 中国の AC サーボ受注は、半導体向けは良かったが、昨年度好調だった太陽光パネル関連の反動などが苦しかったとのことだが、環境が悪いのか、または個社要因か？

A 昨年の 1Q は太陽光パネル関連の大型発注があったので、それと比較すると悪く見えるが、QoQ では好転しており、徐々に回復していると認識している。ただ、AC サーボは中国の内需が影響するが、この領域は依然弱い。そのような中、中国メーカーの輸出案件を確実に捉えていきたい。

Q BB レシオ 1 以上は今後もキープできそうか？

A 1Q 全社受注の YoY はマイナスだが、昨年度 1Q は下期に売却した子会社（スイッチ社）の受注が含まれているので、それを除いたベースでは YoY でプラスになる。半導体の立ち上がりが見えており、受注残もほぼ正常化しているため、売上は遅れてついてくることから今後は BB レシオは 1 以上が継続するとみている。

Q モーションコントロールもロボットも利益率が 10%を下回っている。ボリュームが足りないため仕方がない部分もあるがロボットは 1 年以上下がり続けている。サーボについても、中国の売上減少と共に利益率が悪化している印象も受ける。通期計画達成に向け、どのように収益性を改善するのか？

A モーションコントロールでは、YoY で売上が 120 億円程度減少しており、限界利益では 60 億円以上のマイナス影響がでているが、売上が不足した分を付加価値増と間接費抑制で補填した。ボリューム

が昨年 1Q 並に戻れば、利益はそれ以上に回復すると考える。ロボットではシステム対応力を強化しており、昨年度下期から先行投資をしている。その成果としてシステム関連の受注が獲得できている一方で、全体的な市場環境が悪いためロボット単体やサービスの受注が少なく、利益率は低下している。市場環境が回復し、売上と生産が戻ることで先行投資が利益に繋がると考えており、今年度については、売上が増えても経費は増やさない運営を徹底していく。

Q 中国の AC サーボ受注が弱く見えるが、競争環境に変化はないか？また、同受注は通常季節性で 1Q が高く、その後減少する傾向があるが、今年度も同様の傾向か？反対にインバータ・ロボットの伸びは顕著だが理由は何か？

A 従来、サーボは太陽光・バッテリー・3C 関連で支えられてきた。こういった市場が低迷している中での 1Q であり、例年のように春節明けに一気に部品を買い集めて生産を加速させるような状態ではないため、通常以下の伸びとなっている。競争環境に変化がみられるわけではない。

今後期待できる点としては、3C 関連需要が若干上昇しているように見受けられる。中国メーカーの量産やスマートフォンへの AI 搭載で投資が期待できる。また、中国の EMS が国外に展開する動きがみられ、この流れの中で、当社製品の採用が増えている。内需は期待できないものの、外需対応や海外展開の動きは活発で、当社は有利なポジションにある。

インバータは、真空ポンプなどの半導体関連投資がかなり旺盛になっている。市場環境全般は良くないが、競争力のあるお客さまとビジネスが出来ている。

ロボットは昨年の中盤に中国含めグローバルに急速な EV 化の投資が続いた後、年後半には投資一巡と欧米における EV 化の懸念の高まりにより様子見が続いた。その後、足元ではガソリン・ハイブリット車向けの投資がグローバルに動き出し、EV 関連でもバッテリーパックなどの投資が回復した。中国では、現地の強い自動車 OEM と繋がりがあり、彼らの活発な投資に牽引され、好調に推移している。さらに中国政府が古い設備の刷新により製造業を高度化するプロジェクトを主導しており、関連する設備需要が増加している。

Q 23 年度通期決算説明会でロボット事業において戦略的に獲得した案件が 4Q の利益率を圧迫したとのお話があった。1Q においても同様の案件の影響があるのか？

A 4Q と 1Q においては、システム対応力強化の成果としてシステム関連の受注が増加した。周辺設備を含めてシステムで受注する案件では、周辺設備は購入品になり当社の生産付加価値がないため付加価値率は悪化する。過去 2 四半期にはそういったシステム案件の比率が高まった。今後、需要環境が回復し、ロボット単体や SIer 向けの販売が増加することで、このような影響は小さくなると考えている。

Q 半導体関連の需要は 5 月から回復しているとのことだが、6 月以降も継続しているのか？

A 半導体需要は、AI 関連が牽引しグローバル各地で 5 月から一気に立ち上がった。台湾メーカーの投資がグローバルに動いている。5 月を起点に下期にかけて徐々に増加すると見ており、今期末には以前のピークレベル程度に回復すると考えている。さらに 25 年度は、ロボットとサーボを製品として持つ当社の強みを生かせる半導体の多層化という新しい分野の牽引や DRAM の投資も加わって、24 年度以上の需要になると期待している。

Q 欧州での大口の案件は何に関連したものか？また、現在の欧州での事業環境をどう捉えているか？

A 景気が悪く全般的に低調だが、サーボに関しては EV 関連の巻線機案件など需要が見えてきており、今後は回復すると思う。一方で、インバータは苦戦している。ロボットの大型案件というのは EV 関係

のバッテリーケース溶接案件で当社のシステム対応力がキーとなり獲得できた案件である。

Q 北米のオイル・ガス関連の高い需要はいつまで継続するのか？

A オイル・ガス関連の投資は環境への影響が懸念され長く投資が抑えられていたが、23年の世界情勢の変化によって投資が回復してきた。その中で当社は、従来の主力製品としていた低圧インバータに加え、オイル・ガス市場向けに中圧インバータの現地生産・投入を開始し、新たな需要を創造したことで、市場全体の伸び以上の伸びを達成している。

Q 北米ではデータセンタが活況だが、データセンタ関連の受注はあるのか？

A 直接の取引はないが、空調関連など当社のお客さまがデータセンタに納入している。当社がインバータを販売した空調関連のお客さまがどのような用途向けに出荷しているかを当社が正確に把握することは難しいが、今後2-3年のデータセンタ関連の大型投資は、サーボやロボットだけでなくインバータの需要もけん引するだろう。

Q 足元で発生している中国政府の補助金は一過性か？

A 今までは中国政府の補助金が設備投資に繋がっていたが、不動産不況で地方政府の財政状況が悪化しており補助金政策の継続は期待しない方がよいと思う。

Q 1Qの売上収益・営業利益を23年度4Qと比較すると、モーションコントロールの営業利益の落ち込みが目立つが、その要因は？収益性が3カ月で悪化したのは何故か？

A 売上は為替影響を除くと、70億円強の減少となり、ボリューム減による限界利益の減少が大きい。若干質が悪化しているのは、棚卸関係や未実現などの影響。4Qは期末に在庫の積み上げ等、プラス要因があったが、1Qでは見られなかった。

Q 全社の営業利益は社内の想定と比較して低かったのか？

A 利益は為替影響込みで想定通りだった。モーションコントロールの売上がもう少し上がる見立てだったが、受注残が想定よりも売上に繋がらなかった。しかし、売上が下がった分は為替とロボットの売上で挽回したため、想定通りの結果となった。下期の挽回を目指したい。

Q 受注残の状況は？

A ACサーボの受注残は3カ月で、BBレシオも好転しており、売上が受注を追いかける状況にある。インバータは4カ月程度の受注残があり、出荷保留になっているものが残っているため、これをいかに掃き出せるかが重要となる。ロボットは受注残の水準は6カ月程度を保っており、正常な状態にある。

以上