

安川電機 2024 年度 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答（サマリー）
（2024 年 10 月 7 日（月））

【回答者】

代表取締役社長 小川 昌寛

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 修正があったので、新計画の考え方を知りたい。下期のトップラインが強いのが気になる。確からしさは？

A 下期の売上収益は、上期に対し円高影響▲120 億円を除くと、420 億円増を見込んでいる。そのうち、230 億円はロボットの受注残から展開されており、売上計上が見えているものだ。うち、モーションコントロールは 160 億円で、半導体・電子部品関連の立ち上がりやインバータの受注残解消を織り込んでいる。

利益については、為替を除いた売上増による利益増が+215 億円、付加価値改善が+30 億円、下期に発生する予定の経費増で▲25 億円としている。来期の営業利益 1,000 億円という目標に向けて、質・限界利益率の改善を確認しており、特に経費をコントロールしながら目標にこだわり進めていく。

Q 主要事業の 2Q 工場稼働率を教えてください。下期には改善見込みとのこと、どのように上がるとみているか？在庫水準、需要の見通しと絡めて知りたい。

A AC サーボは 70%強。うち、日本が 90%弱、中国 60%弱。インバータは 70%。うち、日本 80%、中国 75%強。アメリカ 50%弱、イギリス 30%、インド 65%。ロボットは、70%強。うち、日本 75%、中国 70%。ヨーロッパ 60%。なお、数値の根拠となる生産能力について、より精度を高くする目的で見直しを入れているため、Apple to Apple で QoQ の比較が難しい。下期の生産に関する定量的な回答は控えるが、生産・販売をリンクさせて稼働率を上げていく。

Q 中国市場の回復について期待しすぎないという話があったが、政府による景気刺激策などが発表されているなか、3Q 以降をどのように見ているか？

A 景気刺激策の効果などは数字に織り込んでおらず、引き続き慎重に見ている。金融政策や株式市場対策が中心のため、どう内需が回復するか注意して見ていく。

Q インバータの受注残が 4 M くらいで変化がないとのこと。生産状況が回復しているのになぜ減らないのか？

A 生産は正常化しているが、日本を中心に先行発注分をお客さまの都合で納品出来ない状況にある。

できるだけ早い消化促進に努力はしている。

Q 欧州のロボットについて 1 Q で受注した大口案件が売上に立っていないようだが、トラブルがあったのか？

A トラブルではない。かなり大きな案件であり、リードタイムが長い。

Q 営業利益の増減分析では付加価値アップができており、コストも抑えている。23 年度と 24 年度の新計画を比較した際の付加価値増の内訳を定量的に教えてほしい。

A モーションコントロールは付加価値 + 34 億円。内訳は、新製品切替効果 + 5, 6 億円程度、内製化効果も同規模。価格転嫁は一巡したとお伝えしていたが、まだ継続しているものもある。i³-Mechatronics によるソリューション提案での販売価格の改善などを含めて +15 億円程度ある。ロボットは、モーションコントロールとの組み合わせによるソリューション提案を行っている部分もあり、付加価値の改善を実現しているが、大型案件等のマイナス影響を受けている。

Q 中期経営計画が折り返し地点となり、マクロの環境が厳しくなっている。同計画の目標値の変更はしないとのことだが、営業利益 1,000 億円の達成に向けて、どのように考えるか？

A 限界利益率は 25 年度の目標値を 1 年前倒しで既に達成している。ただし販売量が足りないので、目下経費コントロールに注力しており、こちらも当初想定より 200 億円強の削減ができています。経費コントロールを来年度も継続しながら売上を増やすオペレーションを行う。売上目標の達成は挑戦的だが、24 年度比 600 億円くらい上積みできれば到達できると考えている。これは言い換えると、25 年度の売上収益が 24 年度下期計画の水準を 2 倍したものに若干プラスアルファしたレベルであり、達成不可能な数字ではない。一方、利益面については質の改善を 25 年度も継続するので、目標には十分届く想定だ。量に依存せず、利益の目標をクリアする。

Q 中国では AC サーボで競合他社が力を伸ばし、売価プレッシャーが高まっている。以前の事業環境には戻らないことを想定し、コストを見直す必要があるのでは？

A 中国は、今後の上振れ成長を期待しておらず、現状も良くはない。現状のボリュームを前提に、より効率的な運営を心掛ける。競争は厳しいが価格競争をせず、高付加価値な機械を求めらるお客さま、ラインの効率化を求めらるお客さまに、高付加価値な提案を行い価格を維持する。そのようなお客さまは製品の輸出や生産拠点の海外移転を進めており、これを支援する。過当競争になるところは無理に手掛けない。量の増加に依存しない体制の実現に向けて、一部リストラや拠点の集約を含め準備している。ただし、仮に景気刺激策によって状況が変わった場合に、それなりの付加価値が維持できる案件であれば手掛ける体制は確保する。これらのリストラコストは今期の費用に含んでいる。

Q 米州におけるモーションコントロールビジネスの位置づけについて、市場シェアや収益性の観点から見た中長期的な戦略はなにか？

A 米州においては、継続して成長する半導体市場に追従していくことに加え、物流など一般産業分野向けに iC9000 シリーズという欧米版 YRM コントローラを市場投入し、収益性の改善に努めていく。さらに、このコントローラを活用した装置とロボットを組み合わせたソリューション戦略を展開し、競合他社との差別化を図っていきたい。

Q インド市場において、当社が今後市場成長以上の売上拡大や高収益性を実現するための戦略を教えてください。

A インドは、上期に 70 億円程度の売上収益があり、通期で 150 億円を超える想定だ。これは、23 年度比 40%弱の伸びとなり、勢いを増している。インバータに加え、自動車関係中心にロボットが特に伸びている。当社は、2010 年から工場を建設しインドに進出している。それまでは現地の販売パートナーが独占販売権を持つ形や合併会社でやっていたところから独資化し、当社の裁量を発揮できる体制を当時すでに構築した。その後、販売パートナーの代理店網が当社についてくる形で、他社より早い進出と体制づくりが出来ている。

インドは、コンポーネントも価格競争ではなく非常に収益性が高い。HVAC 向けは、米国と同様のビジネスモデルを採用し、パネルまとめから手掛けており、これから成長性が期待できる。中国の 2000 年代後半の状態が現在のインドで起きていていると見る。数年すれば、重要なマーケットになるため、体制を強化し対応していく。

Q 第 3 四半期に想定する需要環境の変化について教えてほしい。また、9 月の受注状況も確認したい。

A 半導体関連では、アメリカと韓国で在庫調整が完了し、ピークに近い水準にきている。日本は一部のお客さまが在庫調整を完了し、発注頻度が増えてきている。下期はここが立ち上がってくると見ている。下期後半には半導体に連動して日本の電子部品関係が立ち上がってくる。半導体以外では、日本の自動車関係が、認証問題や EV 化の見直しで投資が一時停止しているが、下期には動き出す。アメリカは大統領選挙を控えていることから、投資を決めかねる状況にあるが、選挙後には戻ってくる。ロボットは受注のタイミングで単月受注はかなり上下するが、10 月に受注を計画している大口案件がある。モーションは、在庫調整が終わって急増する程ではまだない。4Q にかけての本格回復を想定している。

Q 25 年度の利益目標である 1,000 億円の達成に向けたハードルが高くなっている。当初想定の上からずれた要素のうち、挽回できるものとそうでないものを分けて教えてほしい。

A 想定外だったのは、中国市場と半導体の立ち上がり遅れに起因する売上規模の減少だ。半導体は、3D パッケージング工程の多層化に向けた設備需要などがけん引し、今年下期から 25 年にかけて上向くとみており、遅れを取り戻せると考える。一方、中国市場の落ち込みは厳しく、落ち込んだボリュームを今後取り返すのは難しいと考えている。しかしながら、利益面においては質の改善と経費コントロールに取組み、付加価値を確保していく。

Q 欧州事業のコスト削減の状況を知りたい。

A 23 年度下期に売却した大型風力発電関連の子会社の実績（23 年度上期受注 90 億円、売上 60 億円）を除けば、前年対比で 24 年度はそこまで落ちていない。事業別では、ロボットが相対的に堅調。システム対応力を強化した成果でシステム案件が取れておりボリュームは増えているが、モーションコントロール事業は、利益率の低かった OEM 供給分が減少しており、ボリュームが減っている。モーションコントロールは OEM 供給減少に伴う供給体制の見直しに取り組む。また、販売面でも i³-Mechatronics を生かしモーション製品とロボットを合わせて提案するための販売体制へのシフトにも着手している。今期中にこれら体制見直しに伴うリストラを計画しており、再編コストを計画に織り込んでいる。

Q ロボットの利益率は下期にかけて大幅に改善する計画だが、その背景と実現性は？

A 利益率改善要因はボリューム増による限界利益増に対し、先行投資完了に伴い、経費を増やさず量増に対応できるようになっているため。付加価値率については上期実績と下期見通しで大きな違いはない。

Q ロボット事業の通期見通しについて、売上を下方修正しているが、案件の遅れはあるのか？

A 景況感等を反映し、上期受注の計画が一部遅延している。仕様決定の遅れにより発注タイミングがずれているだけであり、プロジェクト自体がなくなったわけではない。

Q 北米のインバータ需要について、足元の状況を改めて教えてほしい。

A 23 年度 4Q で受注が減少し、一部の案件が 24 年度 1Q にシフトした結果、24 年度 1Q の受注が好調だった。そのため、24 年度 2Q 受注の QoQ は減少しているが、実需は下がってない。一方、米国大統領選を前にして、オイル&ガスや太陽光関連において投資の一時的な延期が見られる。必要な設備投資なので近い将来に再開すると思うが、足元では様子見の状態だ。

Q 北米におけるデータセンタ関連需要は当社にとってプラスか？

A データセンタは北米だけでなくグローバルで案件があり、間違いなく当社にとってプラスに影響する。インバータは HVAC や真空ポンプやチラーに使われることから、電気を消費するインフラ向けの新しい投資と共に需要が起こると期待している。

Q 説明の中で i³-Mechatronics に言及することが多いが、売上規模や利益貢献度を定量的に開示することは難しいか。

A “事例(プロジェクト件数)”という形で社内では定量的に把握しているので、整理して KPI を設定するなど外部に説明できるように改善していく。

Q i³-Mechatronics コンセプトをこれまで推進してきたことへの自己評価を教えてほしい。

A i³-Mechatronics はソリューションコンセプトであり、パッケージされたプロダクトがあるわけではない。確かに YRM コントローラや iC9000 シリーズ、MOTOMAN NEXT などコンセプトを具現化するための製品は増えているが、あくまでお客さまの課題解決を通じた付加価値の向上によってお客さまから評価されることで、結果として粗利率の改善につながってきている。例えば、アステラス製薬との覚書の締結など手ごたえを感じているので、今後もお客さまの“コト”を解決し、さらに付加価値を高めていきたい。

Q 半導体市場が想定より厳しい環境とのことだが、地域別や用途別などで具体的に説明してほしい。

A 地域によって半導体ビジネスのサプライチェーンが異なってくるので、濃淡がある。当社が製品在庫を抱えていたアメリカや韓国は調整が完了した一方、日本ではお客さまや代理店が、過去部品不足による納期問題が発生した時にたくさん発注した在庫品の消化に時間がかかっている。また、中国においては半導体製造装置の需要が堅調であって、その多くが中国外からの輸入に頼っているので、輸入から国産化へシフトするトレンドをキャッチアップしていく。

Q 9 月 24 日発表の IFR 年次統計について、当社の見解は？ 特に中国内のローカルメーカーの成長について、教えてほしい。

A IFR の統計データによると、昨年から今年にかけて、一定水準の市場成長が継続していると思っている。中国ローカルメーカーの台頭については、人協働ロボットの領域拡大が牽引していると思っている。当社含め 4 大ロボットメーカーの領域であるインダストリー領域への中国ローカルメーカーの侵入は未だ確認していない。中国内でのロボットの活用領域は確かに広がっているが、当社はその全てを追いかける戦略は取っていない。

Q 当社の中国事業は、競争優位性のある製品と戦略で以前から利益率が高い印象だが、足元の状況はどうか？

A 現在も、あえて市場価格が崩れているところに競争を仕掛けに行くような戦略は取っていない。一方で、ドローンやサービスロボット(配膳ロボットなど)がほとんど中国製であることからわかるように、AMR と呼ばれるモバイルとサービスロボットに関連した運搬アプリケーションは中国内で成長している。ロボットの延長線で、ヒューマノイドと同様にその領域が台頭してくる可能性を念頭に、その領域におけるモータの在り方について、重点を置いて考えたいと思っている。

Q 地域別で見たときの中国や米州の利益率は？

A 中国はボリュームによって生産利益の変動があるが、競争激化が理由で利益率が落ちている事実はない。米国は現地生産していない製品も多いので、中国に比べて生産利益が少ないが非常に高い利益率を確保できている。

Q 設備投資計画を増額した背景は？

A 上期為替が円安に推移した影響と、実行中の米国の工場再編・強化計画において、当初 25 年以降に確保しようとしていた土地の取得時期を前倒しに変更した影響。計画自体の変更はない。

以上