

安川電機 2023 年度 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答（サマリー）  
（2023 年 10 月 10 日（火））

【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

（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 AC サーボの市場環境が厳しくなり減益になると想定していたが、増益の着地となったことは素晴らしい。付加価値増の効果が大きいようだが、内訳についてそれぞれのセグメントで効果が大きかったのか。

A 付加価値増における価格転嫁 +40 億円のうち、+30 億円がモーションコントロール、+10 億円がロボット。昨年度から材料費の高騰等を織り込んだ形での価格転嫁の取り組みを進めた成果が出てきた。また、ロボットを中心として適正な価格でお客さまに買っていただくなど、ソリューションコンセプト i<sup>3</sup>-Mechatronics(アイキューブメカトロニクス)の成果も現れてきている。さらに、インバータの生産正常化が売上につながった効果も大きい。

Q AC サーボの半導体向けと中国市場の先行きについて、1Q 決算発表時より暗い見通しか。

A AC サーボ・インバータはコロナ禍の 2021 年～2022 年で受注が大きく増えたが、この背景にはサプライチェーンの混乱による先行的な発注が多かった。現状はそれが正常化され、ノーマルな状態になってきたと認識している。半導体向けは、まだ先行きに不透明感があるものの、米州とアジアの一部で底入れの兆しが見えている。楽観視はしていないが、年末・年度末にかけて徐々に回復すると期待している。一方、中国市場はフラットに見ている。以前のように GDP が +6 ～ +7% 成長することは難しいと思うが、底堅い消費はキープしながら今後は進んでいくだろう。

Q 中国市場は受注残があるから問題ないという認識か。それとも減収基調にあるのか。

A 受注残もあるが、新規受注も底這いながらもある。決して強くないが太陽光発電関連や EV 関連の需要もある。競争力のあるお客さまからの需要を捉え、ある程度の水準はキープしており、これから落ちていくイメージは持っていない。

Q 2Q 着地について、どのように評価しているか。

A 想定ラインだ。前期と比べて“その他収益”のはく落によるマイナス影響があるなかで健闘したと思う。ロボットの収益性改善は内製化などの内部努力の効果もあったと見ている。

Q 今後の受注推移は 3Q に向けて横ばいで改善するとのことだが、具体的にどこがボトムと見ているか教えてほしい。  
また、今後の見通しについても言及してほしい。

A 1Q はロボットの大口案件でありピックアップしたが、今の状況が当社の立ち位置からするとノーマルな状態になってきたと認識している。3Q 以降も楽観視していないが、2Q 水準プラスアルファのレベルで計画している。

Q インバータの受注について、先行発注分の調整もあるかと思うが、3Q 以降はどのような想定をしているか。

A サプライチェーンの混乱を含めた先積みが徐々にノーマル化され、通常レベルとなってきた。半導体をはじめとする製造業やインフラ全般の需要はまだ弱いため、今の水準でしばらくは進むと見ている。

Q ロボットの下方修正の理由に中国の景気を挙げているが、3Q 以降をどう想定しているか。

A 中国全体の景気はなかなか回復してこないが、新エネルギー分野の動きは継続している。EV 関連の設備投資は一時期の強さはないものの、自動車産業における自動化・省力化のニーズに底堅さを感じている。楽観視ができる状況ではなく、慎重に見ているのが現状だ。需要が回復してきたら確実にそのビジネス機会を捉えられるよう、今のうちからお客さまとその準備を進めている。

Q 市場全体において EV 関連需要の調整が行われているが、当社があまりその影響を受けていないのは、独自の取り組み効果によるものか。

A 当社の自動車向けのロボット販売は、OEM よりも Tier1・Tier2 といった部品メーカーに強い。この領域で EV への投資はそれなりに継続しており、2Q においても EV 関連の受注は着実に動いている。EV 関連の設備投資に対し、悲観的にはなっていない。

Q 生産と在庫について教えてほしい。2Q の生産が正常化したとのことだが、1Q からどれくらい増えたのか。足元の在庫の水準を踏まえた下期の生産見通しについて教えてほしい。

A 在庫に関しては現状を維持し、下期で全体の量・金額を変動させるつもりはない。ただし、内訳として以前は部品が調達できずに歯抜けになっていた部品在庫が改善傾向にあり、下期にかけては次の需要増に合わせて標準品を生産し、ある程度の製品在庫を持って管理していく計画だ。

Q 営業利益増減益分析の通期予想における価格転嫁影響 +77 億円のうちモーション・ロボットの内訳を教えてください。

A 価格転嫁影響 +77 億円のうちモーションコントロールが約 6 割で、残り 4 割程度がロボットだ。今後も価格転嫁をしっかりと進め、営業利益 700 億円の計画達成を目指していく。

Q 営業利益増減益分析の通期予想における付加価値増分は全体で +120 億円とのことだが、原材料・物流費の正常化影響や価格転嫁を除いた金額は +40 億円程度になるはずだ。4Q 決算発表時には、この数字が ▲25 億円程度だったと推測しているが、これが +40 億円となった理由を教えてください。

A 詳細な内訳を公表していないが、i<sup>3</sup>-Mechatronics の効果が上期に出ており下期にも追加している。また棚卸資産の変動による影響も含まれている。

Q 直近 3 か月間で中国市況が悪化してきたと認識しているが、どのように分析しているか。

A 悲観はしていない。市場は活況ではないが、積み上がった受注残をしっかり消化し、新規の受注と併せて計画を達成できると考えており、今回通期見通しを据え置いた。中国は今の状態をノーマルとみて、太陽光・EV 関連などの成長市場で投資を積極的に行っているお客さまのニーズをしっかり捉えていく。また、生産を中国からアジアにシフトする動きにも追従していく。営業利益については中国比率は落ちてきており、今後は更に北米にフォーカスしていく。

Q ロボットの自動化需要は足元調整されている印象があるが、サーボも含めて今後 1~2 年の世界需要の見通しはどうか。

A 足元のマクロ環境は中国の動向を含めると少し抑制ムードがある。しかしながら、欧米では経済指標は良くないが、当社の計画ではきちんと市場を捉えられており底堅いと見ている。米国では以前のような自動車一辺倒ではなく、一般産業分野での自動化需要が広がっている。量の増減には中国の影響はあるが、日米欧では安定的な自動化投資があり、ロボット需要は堅調に推移すると思われる。成長率は具体的に言えないが、自動車投資についても EV 投資はプラス成長での推移が見込まれる。中国の需要は大きくは落ちないが楽観的に高い成長をすることは見ていない。乱高下をせず一定に成長していくとの見立てだ。

Q 営業利益増減益分析の通期予想における「付加価値増」が前回計画より大幅に増額されている。i<sup>3</sup>-Mechatronics の効果を大きく取り込んでいると思うが、その内訳を教えてください。

A 期初に追加値上げしたものが上期に効いており、下期にもさらに進展すると見込んでいる。また、i<sup>3</sup>-Mechatronics の効果をロボットの質の改善として含めている。リピートするものは昨年より値上げを行っているが、システム案件については、お客さまへ高い付加価値を提供することを心掛け、粗利の改善を進めている。その効果はロボットで上期に +10 億円ほど出ており、通期で約 +30 億円を織り込んでいる。他にも内製化・自動化効果を +10 億円弱追加で織り込んだ。これらによって当初計画から付加価値は大きく増加する計画としている。

Q i<sup>3</sup>-Mechatronics の効果は産業・顧客としては太陽光発電パネル関連などに現れているのか。

A 太陽光発電パネル関連ではモーションコントロールの販売が中心である。ロボットのシステム案件を中心に欧米や中国など各地域・産業で i<sup>3</sup>-Mechatronics の浸透によって、より付加価値の高い販売に切り替わっている効果が出てきている。

Q “YRM-X シリーズ”や“MOTOMAN NEXT”などの新製品投入でどのくらい収益性が上がる想定か。

A 通期見通しへの新製品切り替え効果は、“Σ-X シリーズ”とインバータシリーズなどで 11 億円織り込んでいる。今後リリースを予定している i<sup>3</sup>-Mechatronics 関連製品は含めておらず、来年以降の効果に期待している。一方、“YRM-X シリーズ”や“MOTOMAN NEXT”については現時点ではどのくらい収益性が上がるか答えるのは難しいが、次なる一手として大きな期待を込めている。“YRM-X シリーズ”は他社に競合製品がなく、欧米においてコントローラを中心とする設備投資の成長と付加価値獲得のチャンスになる。“MOTOMAN NEXT”は、投資に対するロボットの機能領域を広げる戦略製品と位置づけ、周辺機能としての付加価値を盛り込んだロボットなので、通常の産業用ロボットの 1.5 倍以上の価値を設定することができると考えている。“MOTOMAN NEXT”の販売比率を上げ、さらに付加価値を上げていく考えだ。

Q インバータの受注残は今年度末まで残ると想定するが、AC サーボについてはどうか。来春に受注が上向かないと増収基調が途切れるのではないかと危惧している。具体的に来年に向けて期待しているのは半導体市場や中国の回復なのか。

A 中国は設備投資が厳しい状況だが、アクティブなアカウントも見えている。中国内需からグローバルに目線を移しており、自動車と再生エネルギー関連はその目線が強くなっているため、発生するビジネス機会はしっかり捕捉していきたい。しかしながら、これからの中国の成長率は今までの成長率より下がる想定なので、現状レベルの需要水準であっても利益をより創出できる事業構造にしていきたい。また、AC サーボへの期待は半導体市場に集中している。日欧米韓に加えて中国の半導体も設備投資が並行的に動くだろう。パワー半導体や先端半導体など、北米でも徐々に動きが見えてきたので、楽観視はできないが来年度に向けて確実に売上につながると考えている。

Q 脱炭素関連やオイルガス市場など期待できる材料が多いインバータ事業について、これからどのように見ているか。

A 当社の強みは北米にある。アメリカ国内で必要なエネルギーを確保するための投資が確実に継続するほか、空調関連の需要も堅調である。また、空調関連ではアジアにも期待しているほか、中国や日本における真空ポンプなどの半導体関連需要もある。アメリカからの需要をきちんと捉えることができれば、現状の受注水準を維持することは可能だ。北米を中心にさらにインバータ事業を展開させていく。

Q インバータ事業の利益率について教えてほしい。同事業においては、売上が拡大すると同時に、高付加価値化に向けた取り組みも実施していると思う。その結果、利益率が AC サーボと同程度にまで上がっている可能性もあるのではないかと推測しているが、実際はどうか。

A 従来、限界利益率では AC サーボが高かったが、今回は値上げや新製品切り替え等でインバータの限界利益率も上がっており同水準の利益率になっている。今後 AC サーボも量が回復すれば再び利益率が高まると考える。

Q アメリカ市場では自動車産業でのストライキ発生を背景に、工場稼働低下や消費低迷への懸念が見られる。今後の安川電機のアメリカ事業についても、少し悲観的に見るべきか。

A 今年度前半においてロボット市場は自動車市場の低迷を受け大きく減速した。しかしながら、当社のロボット受注は自動車市場以外からの案件を獲得し、大きな減速は見られなかった。今後も自動車市場以外からの需要には期待している。自動車市場についても EV シフトと同時にこれから EMS 化が加速すると見ており、サプライチェーンの変化が発生することで、アメリカ国内にて製造業が活性化し、投資も伸びていくと想定している。

Q 生産の国内回帰や中国からの生産移管が大きなテーマとして取りざたされているが、いつ頃どのような動きが出ることを推測しているか。

A 半導体市場の低迷や EV 関連投資の遅延を背景に足元で目立った動きはない。日本では、今から 1 年後くらいを目途に現在動いている計画が数字で見えるようになると考えている。一方で、中国からアジアに生産移管をする場合、中国の設備をアジア各地に移管することになるため、現地での需要が急速に高まることはないだろう。この一連の動きに追従するには、中国国内での活動が重要であり、投資を検討しているお客さまに丁寧には対応していきたい。その結果は、中国の数字として表れてくるだろう。

Q 中国市場の成長鈍化に伴い、競合企業との競争環境に変化が出てくると思うが、どのようなところを懸念しているか。

A マクロ環境において市場がどう成長・減衰するかと考えるよりも、当社が重要と認識しているアカウントにどのようにしっかりと対応していくかということに注力していく。サプライチェーンの変化も含めた中国のお客さまのグローバル化にも追従していき、今後の中国市場においてはボリュームに依存しない戦略へ転換を図っていく。直近では中国ローカルメーカーとの競争環境に大きな変化がないが、例えば半導体製造装置にて用いられる真空ポンプ向けのインバータ需要を的確に捉えることができた。半導体市場において当社の競争力は高いと認識している。

Q 直近の半導体向けの受注状況について、ボトムアウトのサインがあるようだが、1Q 決算発表時よりポジティブになってきたのか。

A メモリやロジック IC よりも AI 用の微細化・高密度化の投資やパワー半導体関連の需要が出てきた印象だが、市場全体からしたらまだごく一部の動きであり、需要のボトムを確実に感じられる状況ではまだない。

Q 中国での半導体需要についてどのように認識しているか教えてほしい。

A 半導体製造装置は貿易摩擦の問題もあり、自国内生産が重要となってきている。最先端の半導体チップの国産化は容易なことではないが、今後の技術発展に伴う需要増加に期待している。他方で依然としてレガシー半導体のニーズも継続しており、これも併せて当社にとってのポテンシャルだと認識している。

Q 半導体製造装置に用いられる真空ポンプ向けに強みがあるとのことだが、具体的な状況を教えてほしい。

A 技術面での差別化だけではなく、アプリケーションやデータの活用など当社の過去実績に基づく優位性を発揮している。今後は更なる実績づくりのため、モーションコントロールとロボットによる総合的なアプローチを展開していく。

Q ロボットの売上のうち、i<sup>3</sup>-Mechatronics はどれくらいの割合で採用されているか。お客さまの属性、アプリケーション、地域など、今後について考えるためのヒントを教えてほしい。

A i<sup>3</sup>-Mechatronics はロボットや AC サーボなどの当社製品を適合させ、お客さまの生産性向上や付加価値増を実現するものであり、「採用」の定義が難しいため、具体的な比率は言い難い。しかし、i<sup>3</sup>-Mechatronics により当社製品の存在価値をお客さまと共有することができれば、次も当社の製品前提で案件が進むため、対価もきちんと払っていただくことができる。こういった案件が増えている実感はある。特に非自動車領域では多く採用いただいている。今後は数字で説明できるよう、社内で検討を進めていく。

Q 今後、ソリューションコンセプト i<sup>3</sup>-Mechatronics により収益性を高める手段としては、さらなる付加価値提案に加え、ボリュームの増加も重要だという認識か。

A ボリュームも必要だが、それだけでは厳しく、やはり付加価値を高めることが必要だ。ボリューム増という観点では、例えば飲料・食品・薬品分野などで特に省人化・省力化のニーズが潜んでいる。この領域へのトータルソリューションの提供が次の一手であり、このアプローチが成功すれば、結果として量のみならず質も高められるだろう。

以上