

安川電機 2023 年度 決算説明会 質疑応答 (サマリー)  
(2024 年 4 月 8 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

(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 受注の4Q実績について、サーボは少し良いが、インバータとロボットの失速が気になる。受注の振り返りと先行きについて伺いたい。4Q受注を踏まえると24年度の売上計画のハードルが高いが、どのように達成するつもりか？

A 4Qの全社受注はQoQで▲14%となり、想定以下だった。サーボは半導体や米国・中国・その他アジアで総じて徐々に底打ちし、回復に転じていると考える。一方、インバータは、アメリカで大幅な減少が起きた。3Qは大口受注があったが4Qはリードタイムが正常化しているため、発注を通常ペースに戻している。アメリカ以外は横ばいに推移している。ロボットは3Qに欧州と韓国で大口案件があったが、4Qは24年度の1Qにずれたものが発生これは単なる案件の多寡と認識している。中国は、サーボを中心に好転を確認している。半導体に関しては、何をもって回復とするかが難しいところだが、動いていることは事実。案件ベースで動きが見えているので徐々に上がっていくと思う。3月の受注は、サーボ、インバータ、ロボット全てで好転している。

24年度の売上計画に向けた確度については、サーボについては3ヶ月、インバータは4ヶ月、ロボットは6ヶ月弱くらいの受注残を期末時点で持っている。1Qの受注状況を見極めながら、業績の上振れを目指していきたい。

Q モーションコントロールの24年度売上計画のサーボとインバータの内訳は？

A 50 : 50

Q 24年度モーションコントロールが減益の計画の理由は？

A 棚卸の変動が主な理由だ。

Q 3ヶ月前と比べて、半導体が動き出したこと以外に想定より良かったことはあるか？

A なかった。半導体ももっと早く動き出して来ると期待したがそうではなかったし、中国も春節明け期待したほどではなかった。しかし、3月の受注が好転していることはいいサインだ。

Q 3月受注好転の背景は半導体か？

A 総じて計画以上の受注となり、特にロボットの欧州・中国が良かった。

Q 中期経営計画の営業利益目標 1,000 億円の達成に向けて、収益性をどのように高めるのか？

A 24 年度は 23 年度の目標を据え置いた数字にしている。前提としては、中国を含めた受注の回復と半導体の動きが下期にかけて確実になることを想定している。それらに加え、新製品による新たなお客さまの獲得ができれば、中期経営計画における売上 6,500 億円の達成は十分に可能と考えている。付加価値については、需要の上昇に見合う生産をして利益を確保する。間接費については、インフレ対応の賃金改善は必要に応じて行っていく。今後の賃金上昇や設備投資に伴う減価償却を考慮しても、25 年度に想定していた経費水準にコントロールすることは可能である。一方、開発投資は削るつもりはない。i<sup>3</sup>-Mechatronics（アイキューブメカトロニクス）による販売付加価値の向上、生産における取組み、長期的な間接費のコントロール、そして、市場回復を踏まえれば、営業利益 1000 億円は達成可能な数字だと考えている。

Q 2024 年度業績は下期の方が好調と見ているか？

A その通りだ。サーボは中国での底打ちと上昇カーブは見えてきている。これから先、更なる市場の回復が現実となる場合、現状レベルの生産量では不十分である。増産を先んじて戦略的に行うのは勇気があるが、市場の回復が確認されれば、増産対応に舵を切らないといけない。売上については楽観的にはなれないが、需要に追従した形で生産は加速する必要があると考えており、生産による付加価値に関しては現状の計画は保守的な部分もある。

Q NVIDIA の GTC 2024 を受けて、AI 関連で安川電機としてどのような商機が見えているのか？

A NVIDIA とのパートナー関係により MOTOMAN NEXT を展開していく。MOTOMAN NEXT は AI によって状態を理解し動作計画を立てる自律型のロボットで、NVIDIA の GPU をただ搭載するのではなく、ロボットのモーションと「いかにシームレスに繋ぐか」を重要なポイントとしている。AI のスキルとビジネスへの展開においては、アメリカがリードし、NVIDIA がその最筆頭として GPU を製品化した。ロボット産業の中で AI を武器にお互いの製品を導入してきたというモチベーションが合致していることから NVIDIA とはパートナー連携が可能だと考えている。

Q ロボットの 24 年度は 100 億円増収の計画になっている。成長ドライバーとなる地域や用途はどういったものを想定しているか？

A 中国では、当社のお客さまの海外展開が実需に繋がってきている。また、日本は投資再開のタイミングでもあり、欧州においても、延期気味になっていた案件が実需になってきている。この対応のために欧州でシステム工場などの成長投資を進めたが、これを 24 年度以降の売上に確実につなげていく。前述の実需が想定通り動けば、24 年度の売上計画は十分達成できるものと思っている。

Q アイキューブコントロールとは何か？

A i<sup>3</sup>-Mechatronics コンセプトを実現するための YRM1010 や MPX1310、MOTOMAN NEXT コントローラ、欧米市場向けの IC9200 などのコントローラ群を総称してアイキューブコントロールとしている。

Q これらの製品群による業績貢献はいつ頃を見込んでいるか？

A 現在は、お客さま（機械メーカー）の次世代の装置に我々のコントローラを組み込んでもらうための活動を行っている。これにより、AC サーボを当社に切り替えていただくことにつながり、将来的に当社のプレゼンスを高めることが期待できる。この 1～2 年は、お客さまの次期ソリューションに向けた準備を行う。

Q インバータにおける 24 年度の見通しは？

A 23 年度は実需に加え受注残も多かったが、24 年度は受注残がほぼ正常化し通常の実需の水準に戻るイメージだ。一刻も早くリードタイムを正常化し、アメリカ中心に在庫を増やして、きちんと納期対応できるようにしていく。中国は競合他社の市場浸透が拡大し厳しいが、その一方でアセアンでの需要拡大が続いている。インドでもインフラ関連のインバータ需要の拡大を確認している。今年は地域的なポートフォリオに変動があることもあり減収の計画だが、それに見合ったオペレーションを徹底する。

Q 在庫調整の考え方を教えてほしい。当社の在庫は適正だとしても、顧客が在庫を抱えているために発注が滞るリスクはあるか？

A 現在、パートナーや代理店、その先のエンドユーザーの在庫は正常化に向かっているため、当社への発注が滞るリスクは少ない。むしろ、お客さまが動き出してから当社が在庫を積もうとしてもすでに遅いため、その動きに対応できる在庫をあらかじめ持つ必要があり、生産を高い水準で維持していかないといけないと考えている。

Q 半導体関連の在庫調整は解消してきている一方、自動車産業では Tier2 以下はあまり進んでいないようだが、回復は見えてきているのか？

A OEM メーカーでは市場販売台数に沿った設備投資の動きがあり、Tier1 からの需要はこれに連動しているが、Tier 2 には当社のお客さまがあまりいないこともあり、部品在庫の状況は詳しくは掴めていない。中国をはじめ欧州でも自動車産業の設備投資が動き出しており、EV のみならずハイブリッド車向けの需要も増加している。

Q 2023 年度と 2024 年度見通しにおける営業利益増減分析において、付加価値増のうち新製品切り替え効果以外の部分がプラス 4 億円と少ないが要因は何か？

A 他の要因を差し引いた残りの部分がプラス 4 億円であり、ここには i<sup>3</sup>-Mechatronics 効果や在庫変動、プライスアップなどを含んでいる。付加価値のさらなる改善についてはこれから伸ばしていく。

Q 2022 年度と 2023 年度を比較した営業利益増減益分析の付加価値増の内訳のうち、価格転嫁で 83 億円のプラス効果があったとのことだが、モーションコントロールとロボットの内訳を教えてほしい。また、ロボットにおける価格戦略をどう考えているのか教えてほしい。

A 価格転嫁の内訳はモーションコントロールでプラス約 60 億円、ロボットでプラス約 20 億円。材料費などの高騰分のマイナス影響を差し引きするとプラス 70 億円強の効果となり、過去 2 年間で利益を圧迫していたマイナス分（約 70 億円）を取り返すことができた。

今後のロボット価格の戦略については、お客さまへのソリューション展開の中でこだわりを持って進める。以前はお客さまがカタログから安いものを選ぶようなこともあったが、ロボットの活用法がいろいろな産業に広がり、新規ユーザーが増えることでアプリケーションも多様化し、導入の動機付けも変わってきている。このような流れの中で、当社からロボットの価格を提示させてもらうようなことができるようになってきた。また、当社が提案するソリューションパッケージによって、お客さまが今まで Sier などに支払っていたシステムセットアップに関するコストなどを取り込み、当社の付加価値をより上げていく考えだ。中国ローカルや競合他社が価格攻勢を仕掛けてきても、これに乗らないよう差別化を図ることが重要だと考えている。

Q 4Q のロボット事業の営業利益率が 9.7%と 10%を下回った理由を教えてください。

A コストが先行して膨らんだことに加え、4Q の後半に伸長した売上に対して生産が弱かったため付加価値が低くなったことが要因だ。販売面では健闘したものの、生産がこれに見合っていなかったことが課題だと認識している。

Q 足元の受注状況を見ると、24 年度の通期見通しや 25 年度を最終年度とする中期経営計画は遠く感じる。改めてこれらの目標達成に向けた成長をけん引するドライバーがなにか教えてください。

A 今後 2 年間のタイムスパンでみると半導体市場の回復を想定している。その回復度については 24 年度は序章に過ぎず、25～26 年度は凄まじい伸びになるだろう。この需要増加の恩恵を受けるのは AC サーボモータや一部のロボットであって、インバータではそこまで大きな成長性は想定していない。なお、足元での短期的な半導体の需要動向については、24 年度 1Q から徐々に回復する見込みであり、受注即売上の体制を整え、在庫から売上に展開していく考えだ。

Q 半導体市場以外の回復は期待しない前提なのか？

A ほかに力強く回復する具体的なアプリケーションのイメージはないが、地域でいうとインドがインフラ関連の設備投資によってこれから重要になってくると考えている。

Q 月次受注について足元の 3 月データが想定より良いとのことだが、24 年度 1 Q の受注前提をどう設定しているか？

A 23 年度 4Q 受注は案件の多寡により 1,100 億円規模となったが、24 年度 1Q は改善を織り込み 1,300 億円規模で計画している。足元では各セグメントとも計画を超える水準での動きだしを確認している。

以上