

株式会社 安川電機 2017 年度 決算説明会 質疑応答 (サマリー)
(2018年4月13日(金))

【回答者】

代表取締役社長 小笠原 浩

代表取締役 専務執行役員 村上 周二

Q AC サーボ事業とインバータ事業における新製品の効果はどの程度あったか？

A ・17 年度は、AC サーボは 9 億円、インバータは 3 億円の新製品効果による改善があった。
・18 年度は、AC サーボで 7 億円、インバータで 6 億円の効果を計画している。

Q AC サーボのシェアの状況は？

A ・17 年の数値はまだ出ていないが、16 年ではグローバルシェアが 17~18%程度だった。
・中国では 16 年度 28%で 1 位。17 年度は集計中だが、30%を超えていると見ている。
※シェア数値は自社推定

Q 中国 AC サーボの 17 年度 1 Q 受注は高水準であったが、18 年度 1 Q の見通しについて、
どう考えているか？

A ・スマートフォンの減産影響を懸念していたが、AC サーボの受注は 3 月から計画通り拡大した。
・中国の現地スマートフォンメーカーが積極投資を行っているほか、家電やリチウム電池などの用途
向けが拡大してきている。
・USB に接続して充電する様々な機器にリチウム電池が使われており、用途が拡大している。

Q 長期経営計画「2025 年ビジョン」の達成を見据えた投資や中国生産についての考え方は？

A ・投資は、売上高の 6%程度で実施していく方針だ。
・当社では、需要地生産の方針を貫いて進めてきた。中国の需要が増えれば、中国で生産を拡大
する。現在進めている工場の増設などにより、当面必要な生産能力は確保できると考えている。

Q 今後、i³-Mechatronics (アイキューブ・メカトロニクス) はどのように業績拡大に貢献していくのか？

A ・当社のロボットやサーボが納入される現場の周りには必ず装置がある。よって、その周辺の装置も
含めて統合的に提案するために、国内では今年度から地域別の営業体制で活動している。
・例えば、ロボットとその周辺のサーボのデータを一括で見えるようにすることで、当社の強みが一層
生かされ、ビジネスの領域が拡大する。それを実現させるためのツールが統合コントローラである。

Q IoT を実現するための領域として エッジやクラウドがあり、パートナーシップを組んでいる会社もある
ようだ。これについてはどのように考えているか？

- A ・当社が強みを出せるのはエッジの領域までと考えており、工場のライン全体ではなく、セル生産を中心に手がけていく。
- ・エッジは当社製品のデータであり、守るべき領域だ。そこから先は他社や IT ベンダーなどと組む。上位から囲い込む考えは持っていない。

Q 5G や半導体、工作機械、EV を含む自動車など、今後数年の間の変化をどう見通しているか？

- A ・この先数年で一番の鍵になるのは 5G への移行だ。4G へのシフト以上に 5G へのシフトによって革新的な変化が起こる。半導体や端末の変化、さらにはリチウム電池の使われ方の変化を見越した取り組みが必要だ。
- ・EV 化においては、航続距離延長に向けた軽量化により車の構造や作り方そのものが変わる。これはロボット事業の取り組みに反映させていく。
 - ・また、EV は、5G シフトによって、走るコンピュータのようなものとなり、メモリや CPU 等にも対応が求められ、これも当社事業へのプラス効果となる。

Q ロボットの裾野が広がる中、安川電機はシステムインテグレータ（以下、Sier）をどのように確保しているか？

- A ・ロボットの Sier 育成は業界としての課題である。
- ・各 Sier に得意不得意があって、アプリケーションごとに Sier を育成することが必要と認識している。

Q 今年度、システムエンジニアリング事業の黒字化をどのように達成するか？

- A ・米国ソレクトリア社における再編や、グローバル対応の新製品リリースにより、太陽光パワコン事業を改善することで、黒字化を見込んでいる。

Q 今後の固定費の計画は？

- A ・18 年度の経費増、86 億円のうち 30 億円程度を従業員への還元として計画に折り込んでいる。報酬の業績連動性を強くする目的だ。30 億を除いた額が通常のオペレーションに必要な経費増（開発費含む）と考えている。
- ・減価償却費については少し増えるが、製造間接費がメインである。付加価値におけるマイナス要素として入っている。
 - ・今後の経費増は、売上増分の 1/3 以下に抑え効率的に運営する。

Q AC サーボは、中国で一気にΣ-7 が普及したことで業績が拡大した。他地域での切り替えの見通しはどうか？ インバータについても新製品への切り替えの見通しを教えて欲しい。

- A ・過去の機種において、思い切った切り替えを行っても経営としてはプラスにならない経験をしてきた。
- ・お客さまは必ずしも新製品に切り替えたい訳ではなく、既存の製品を売り続けたい場合は、旧製品を使い続けた方が良い。

- ・日本では、機械の更新タイミングがおよそ5年程度となっている。インバータも、例えば短期でエレベータを改修する理由がないこと等から、ある程度の時間を要する。
- ・一方、中国では、新しい機械を作って新しい市場を攻めるという考えのため、早く切り替えが進む。

Q 18年度のROEの予想は？

A ・20%程度を想定している。

Q 受注が強いはずなのに、スマートフォンEMSに供給する機械メーカーの淘汰が進んでいる理由は？

- A ・中国では自由にたくさん会社ができるが、景気が悪くなると有力な上位企業が下位企業を吸収して大きくなり、それを繰り返すことで大企業ができる構造があり、自然と淘汰が起こってきた。
- ・今後、ロボット業界でも同じことが起こるとみている。

Q ロボットの売上が10%程度増える見通しだが、中国の伸び率はどの程度か？

- A ・セグメント別の地域別計画は開示していないが、ロボット事業の中では中国が伸びを牽引すると見ている。
- ・中国の中でも伸びるのは3C（電子機器・家電など）向けと見ている。チャンインや美的との合併の成果がさらに拡大する。

Q 美的とKUKAとの協業の成果に関する話題を目にするが、当社と美的の協業への影響はどのようなものか？

- A ・当社と美的の協業関係への影響はない。美的の中で、当社と取り組む領域とKUKAと取り組む領域が分かれている。

Q 米国の対中制裁関税の当社への影響は？

- A ・この影響により市場が冷え込むとどうしようもないが、それを除けば当社にとってのマイナス要因は見当たらない。
- ・当社として、中国で作った製品をアメリカに輸出していない。また、その逆もない。
 - ・中国からアメリカへの輸出が制限され、アメリカの需要に変化がなければ、アメリカで設備投資が起こるため、当社にとってプラス影響になる。
 - ・日本からのロボット輸出が仮に規制されることになっても、当社は米国にロボットのシステム工場があるので、半年くらいあれば現地で生産の立ち上げが可能だ。
 - ・また、米国には有力な産業用ロボットメーカーがないため、シェアを失うようなことも想定していない。

以上