

安川電機 2019 年度 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答 (サマリー)  
(2019 年 10 月 11 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

(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 決算補足説明資料(P.27)の四半期受注のグラフについて、2019 年度 2Q の各事業の地域別・  
全社増減率を教えてください。

A ・AC サーボ

全社 YoY▲18%、QoQ▲7%

国内 YoY▲22%、QoQ+18%、米州 YoY+11%、QoQ+16%、

欧州 YoY▲22%、QoQ▲15%、中国 YoY▲19%、QoQ▲38%、

その他アジア YoY▲25%、QoQ+2%

・インバータ

全社 YoY▲14%、QoQ▲7%

国内 YoY+0%、QoQ+9%、米州 YoY▲11%、QoQ▲10%、

欧州 YoY▲29%、QoQ▲11%、中国 YoY▲23%、QoQ▲13%、

その他アジア YoY▲5%、QoQ+6%

・ロボット

全社 YoY▲22%、QoQ▲7%

国内 YoY+1%、QoQ+10%、米州 YoY▲17%、QoQ+22%、

欧州 YoY▲29%、QoQ▲9%、中国 YoY▲37%、QoQ▲29%、

その他アジア YoY▲22%、QoQ▲18%

※YoY(year-on-year) = 前年同期比、QoQ(quarter-on-quarter) = 前四半期比

Q 2019 年度上期実績と通期予想について、全社・事業別の売上高・営業利益への為替影響を教  
えてほしい。

A ・上期売上高に対する影響

全社▲54 億円、モーションコントロール▲24 億円、ロボット▲26 億円、

システムエンジニアリング▲3 億円、その他▲1 億円

・上期営業利益に対する影響

全社▲13億円、モーションコントロール▲7億円、ロボット▲6億円、  
システムエンジニアリング+0億円、その他+0億円

・通期売上高予想に対する影響

全社▲156億円、モーションコントロール▲70億円、ロボット▲73億円、  
システムエンジニアリング▲10億円、その他▲2億円

・通期営業利益予想に対する影響

全社▲41億円、モーションコントロール▲21億円、ロボット▲20億円、  
システムエンジニアリング+0億円、その他▲0億円

Q 19年度上期のACサーボの地域別売上比率は？

A 国内34%、米州15%、欧州11%、中国27%、その他アジア13%

Q 19年度上期・通期予想のモーションコントロール売上に占めるACサーボの比率は？

A 上期、通期予想ともに56%。

Q 2018年度から2019年度予想の営業利益増減分析(P.17)における付加価値減の理由を教えてください。

A 付加価値減の▲70億円には棚卸しにかかる未実現利益が+8億円含まれており、未実現利益を除く付加価値増減は▲78億円となる見込み。セグメント別内訳は、モーションコントロールが▲49億円、ロボットが▲21億円、システムエンジニアリングが+3億円、その他が▲10億円。売上減による操業度悪化影響がモーションコントロールで▲49億円、ロボットで▲25億円。在庫増減による操業度の影響がモーションコントロールで▲3億円、ロボットで+6億円。また、モーションコントロール、ロボットにおいてそれぞれ数億円の新品効果があり、ロボットでは棚卸評価損と機種構成の悪化あわせて▲5億円の影響がある見込み。

Q 下方修正した通期業績予想の考え方について教えてください。

A 足元の受注、在庫調整の進展の状況など、考えられるリスクをすべて織り込んだ予想としている。

Q 現在の稼働率の状況は？

A 19年度上期の1シフトを前提とした稼働率は、全体として80%弱で推移。ACサーボは80%弱。インバータは100%。ロボットは60%程度。

Q 1Qから2Qにかけての在庫の増減は？

A モーションコントロールは約▲30億円、ロボットは約▲50億円在庫の絞込みを行った。

Q 中計で掲げる利益率のKPI達成に向け、ロボットの利益率が10%の水準に回復する道筋は？

A 構造的には必ずしも悪化していない。受注、生産、売上のバランスと製品ミックスが影響している。市場価格が落ちている領域と維持している領域があるが、下がっている領域には入って行っていない。限界

利益は落ちていないため、量が戻れば 10%の水準に回復する。

さらなる改善に向けて、生産ラインの自動化・ロボット化で生産性を上げるとともにロボットの付加価値を高めた販売を加速する。

そのために安川エンジニアリングからリソースを取り込み、付加価値の高いシステムエンジニアリングを強化する。

Q ロボットのシステム関連の経費は来期どうなるか？

A i<sup>3</sup>-Mechatronics（アイキューブ メカトロニクス）のコンセプトを実現するために、グループ全体のリソースを再配分しながら活動している。この中で、ロボットを中心とした体制を構築しているため、リソースが集中し経費が増加している。通期見通しでは、YoY で 16 億円ロボットの費用が増える。これは先行投資であるが、今後は追加経費なしに、i<sup>3</sup>-Mechatronics で付加価値を上げ、利益率を上げていく。全社では、ノンコア事業のリソース削減など経費を下げる。

Q モーションコントロールでは 2 桁の利益率を確保できているが、来期に向けたステップアップは？

A AC サーボは、中国で当社が競争優位性を維持しているため、需要が回復すれば利益も回復する。米国は半導体、日本は新しい市場を狙っていく。

Q ロボットとサーボで、なぜ中計目標に対するビジビリティに差があるのか？

A ロボットとサーボではお客さまが違う。

AC サーボについては中国・日本で優位性を保てており、これらの地域で勝負できる。セットメーカー（機械メーカー）のお客さまと一緒に強い機械を作り、その機械が売れることで当社の製品が売れるので、攻めるところが明確。

一方、ロボットの市場は約半分が自動車関連であり、販売先はシステムインテグレーターとエンドユーザーがある。製品単体で全ての領域で優位性と利益を獲得することは難しく、システムの周辺を含めた付加価値のプラスアルファが必要である。

Q 半導体・5G の動きは今後どうなるか？

A 4 月の決算発表時には SEMI（国際半導体製造装置材料協会）の発表に基づき、半導体は下期から回復する見通しを持っていた。しかし、現実には戻っておらず、今は 2020 年の前半に上がるとしている。メモリ価格や在庫などの状況から、回復の信憑性はあると考える。足元ではロジック系が先に動いており、当社の受注も動いてきている。

5G については、中国で基地局の建設が急速に進んでいる。そのための部品製造や組立て装置等には当社の AC サーボも使われている。5G の普及と半導体需要の関係がどのようになるかは意見が分かれているが、5G で通信スピードが速くなると端末側のメモリの必要量は増えると考えている。

Q 決算補足説明資料（P.28）地域別の受注において、日本が増えていて他の地域と違う動きになっている要因は。

A 半導体の在庫調整が終わり、受注が増えている。

Q 19年度通期予想の経費が、期初は4億円増の計画だったが、今回11億円減となった。ノンコア事業を中心に削減することを言及していたが、具体的には？

A 期初に想定したより事業環境が悪い中、i<sup>3</sup>-Mechatronicsの実現に向けた営業・開発体制の構築など、やるべきことはやったうえで、それ以外の部分について削減する。来年に向けては、ボリュームが戻っても追加経費を必要としない体制を構築し、採算性を改善する。

Q ロボットの受注環境について国別に教えてほしい。

A 自動車関連については、1Qに比べて2Qは日本・米国で徐々に戻っており、足元はさらに上向いている。案件が積み上がりながら先送りされる状況にあったものが、成約され始めた。足元では中国、欧州でもこのような動きがある。

半導体向けは来年にかけて、米国・中国で立ち上がってくると見ている。

一般産業においては、中国では生産を他のアジアにシフトする動きもある中、ロボットで効率化を進める動きもあり、靴や家具の製造など、新しいアプリケーションも出てきている。

Q ACサーボの地域別2Q受注で、米国・アジアもQoQプラスとなった。これも、半導体の在庫調整が終わったからか？

A 米国も半導体の在庫調整が終わって戻っている。これからは新規投資も徐々に起こってくる。アジアも、半導体・電子部品の在庫調整が終わって新規受注が入ってきている。

Q 今後、ロボットの自動車以外の販売比率はどうか？

A 長期で見れば自動車関連の比率は若干下がってくるが、3～4割は維持するだろう。産業用ロボットは、もともと自動車生産用に作ったものである。今後数年で劇的に変わることはない。

ロボットの場合は、お客さまのやりたいことの実現、すなわち設備投資の案件がベースとなっている。そのためにも、グループ内のエンジニアリング部門を吸収し、自動車以外でも得意な分野を積み上げ、案件を標準化することによって収益をアップする。

Q ロボットのシステムエンジニアリングは利益率が低いように見えるが、システムエンジニアリング力の強化はロボットの利益率向上につながるか？

A 当社は、工場の全体の生産ラインではなくセル生産を手がける。ロボットでのライン全体のシステムエンジニアリングではなく、ロボットとサーボを組み合わせセル単位で付加価値を出す。エンジニアリングフィーではなく、あくまでモノを売って利益を得る考え方だ。

Q スロベニア工場は、生産台数がまだ少ないと思うが、マージンをあげていけるか？

A スロベニア工場は、月産百台ベースでも利益貢献する。現地調達とリードタイム、人件費など含め、現在でも採算が取れている。

Q ACサーボの需要が急激に立ち上がったときに、どのくらいのリードタイムで対応できるか？

A 安川ソリューションファクトリは、生産性3倍を実現している。今はボリュームが少ないので利益貢献は少ないが、現状の倍のボリュームが来ても問題なく対応できる。

Q 10%の営業利益を出せる収益構造にあると考えてよいか？

A 17年度から19年度にかけて限界利益率は変わっておらず、むしろ新製品などにより改善してきている。

経費は、18年度に増えたが19年度は抑えている状況。

19年度はボリュームが減った分の操業度の悪化と在庫圧縮の影響が大きかったので、それを差し引くと利益構造は悪くない。新製品効果が弱いですが、稼働率が戻れば元の収益構造に戻る。ロボットに関する経費増加分は今後の売上増加で回収できる。

Q 来期、再来年に向けたリスクとオポチュニティは何か？

A 金融で何かが起こった場合は、わからないが、ものづくりの領域において、これ以上の下振れリスクはないと考える。米中貿易摩擦もこれ以上の悪化はないとみている。中国では内需に向けたものづくりが加速する。例えば、環境対応のための太陽光パネルの増産を自動化などがある。

半導体は、サーバー・クラウド関連が順調に伸びるだろう。さらに、中国国内の半導体生産に向けた動きが来年から起こってくる。

また、米中貿易摩擦の中で5Gは遅れているが、将来的に必要な技術であり確実に進展する。それに伴いスマートフォンにおいては、アンテナ、CPU、冷却などの周辺機器が大きく変わる。バッテリーやイヤホンなどは変わらないが、中の半導体が変わる。5Gのスマートフォン生産には、新しいラインが必要と思われる。

自動車は、EV化が思ったよりも加速しない中、ハイブリッドが伸びる見方もある。

Q i<sup>3</sup>-Mechatronicsの進捗状況は？

A お客さまには確実に浸透してきている。具体的な案件も順調である。

当社の持っている製品を組み合わせでセル単位で提案し、お客さまの効率化、利益増に貢献する。

i<sup>3</sup>-Mechatronicsは製品そのものではなく、売るのはロボット・サーボ・インバータである。

Q 競合他社がロボットの生産能力を増やしているようだが、どう考えているか？

A どのロボットをどのようなビジネスモデルに置くかが重要で、ロボット単体の生産能力だけを増やすことはあまり意味がないと考えている。実際のビジネスに生産能力が直接リンクするものではない。

Q コボットはどれくらいラインアップするか？コボットが収益性に与える影響は？

A コボットはある程度必要だが、先行して品揃えする必要はない。必要なアプリケーションに対し、品揃えする。コボットだけで売れる領域は少ない。採算については他の製品と同等である。

以上