

安川電機 2020 年度 決算電話説明会 質疑応答 (サマリー)
(2021 年 4 月 12 日 (月))

【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 2020 年度累計の AC サーボ・インバータの地域別売上比率は ?

A AC サーボ : 国内 31%・米州 15%・欧州 9%・中国 30%・中国除くアジア 15%

インバータ : 国内 19%、米州 33%、欧州 12%、中国 26%、中国除くアジア 10%

Q 2020 年度累計のモーションコントロール売上に占める AC サーボ:インバータの比率は ?

A 61:39

Q 決算補足説明資料(P.12)の 2019 年度から 2020 年度の営業利益増減分析の各増減要因のセグメント内訳は ?

A 為替影響の内訳はモーションコントロール▲7 億円、ロボット▲6 億円。

売上減による利益減の内訳は、モーションコントロール▲9 億円、ロボット▲32 億円、システムエンジニアリング▲10 億円。

付加価値減少分の内訳は、モーションコントロール+16 億円、ロボット▲13 億円、システムエンジニアリング▲10 億円、その他▲5 億円。

経費の減少による利益影響額の内訳は、モーションコントロール+40 億円、ロボット+49 億円、システムエンジニアリング+7 億円、その他+3 億円。

その他は IFRS 移行に伴い、従来営業外や特別損益に含まれていた補助金などの項目が営業利益に含まれるようになった影響で、その内訳は、ロボット+6 億円、システムエンジニアリング▲2 億円、その他+2 億円。

Q 決算補足説明資料(P.22)の2020年度から2021年度予想の営業利益増減分析の各増減要因のセグメント内訳は？

A 為替影響の内訳はモーションコントロール+30億円、ロボット+22億円。

売上増による利益増の内訳は、モーションコントロール+52億円、ロボット+36億円、システムエンジニアリング▲1億円。

付加価値増加分の内訳は、モーションコントロール+29億円、ロボット+12億円、システムエンジニアリング+30億円、その他▲4億円。

経費増による利益影響額の内訳は、モーションコントロール▲22億円、ロボット▲19億円、システムエンジニアリング▲2億円、その他▲7億円。

その他の内訳は、モーションコントロール▲4億円、ロボット▲3億円、システムエンジニアリング▲1億円、その他+3億円。

Q 決算補足説明資料(P.32)の受注推移について、2020年度4Qの各事業の地域別増減率は？

A ・ACサーボ

YoY：全体+42%。

内訳は、国内+27%、米州▲1%、欧州+42%、中国+90%、その他アジア+63%。

QoQ：全体+35%。

内訳は、国内+30%、米州+22%、欧州+12%、中国+47%、その他アジア+53%。

・インバータ

YoY：全体+3%。

内訳は、国内▲5%、米州▲11%、欧州▲3%、中国+36%、その他アジア+16%。

QoQ：全体+2%。

内訳は、国内+3%、米州+2%、欧州▲10%、中国▲2%、その他アジア+22%。

・ロボット

YoY：全体+23%。

内訳は、国内▲6%、米州+23%、欧州+33%、中国+101%、その他アジア▲1%。

QoQ：全体+18%。

内訳は、国内+28%、米州+65%、欧州+14%、中国▲7%、その他アジア+26%。

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

Q ACサーボの需要は4Qでどのように推移したか？

A コロナ禍の影響が続く中、自動車・半導体は回復が見られた。中国は引き続き強く他の地域も順調に回復しており、特定の要因ではなく全体的に想定を上回った。

足元も受注が好調な状況が続いており、21年度も回復は続く見込み。

Q 4QはACサーボの受注高は過去最高か？

A 過去3番目程度のレベル。

Q モーションコントロールの4Q受注が強さに対して通期売上見通しが伸びていない要因は？

A 3月も引き続き受注はかなり強いが、半導体など先行手配の動きも見られるため、この水準が続くとは見ていない。また、通常の季節要因で1Qから2Q以降への減少の可能性もある。

Q インバータの状況はどうか？

A 上期から下期にかけて増加する見込み。

Q 中計で22年度も増益計画としているが、その背景は？

A 足元の状況およびお客さまとのコミュニケーションを通じて動向を見ている。EV化の加速や環境対応など当社の技術が生かせる事業分野で動きが出てきており、今後1~2年は追い風となると見ている。

Q 21年度は物流費の高騰や調達価格上昇、半導体の供給問題などのリスクは織り込んでいるのか？

A 地産地消を基本としており大きな影響はないため、コスト増加は織り込んでいない。しかしながら、材料費アップや半導体の供給関連の懸念はあるため、サプライヤーと密に連携しリスク管理は徹底する。ルネサス製の半導体についても在庫もっており、大きな影響はない。

Q 自動車の設備投資が戻っている背景は？

A コロナで止まっていたものが動き出してきている。EVへの投資もあるが、こちらは主にバッテリー関連の投資。

Q 中計目標のロボット利益率11%はどのように達成するか？

A 国内・中国・欧州の生産バランスを見直し、生産を最適化することで製造コストを低減する。合わせて、ソリューションファクトリ生産方式を適用することで生産の効率化を図る。販売面でもYDXによって案件管理を行い、プライスを下げないことと合わせて質を改善する。また、新製品の投入やモーションコントロール製品と合わせて提案することで付加価値を高めていく。

Q ロボット生産の最適化の中に、中国から他地域への輸出は含まれるか？

A 中国へ日本から送っているものは一部あるが、中国で生産したものを輸出することはない。

Q 販売へのi³-Mechatronicsの効果は？

A i³-Mechatronics のコンセプトでソリューションを提案し、製品を適正価格で販売する。

Q システムの一時的費用は何か？

A 取引先との関係で内容はコメントできないが、金額は約25億円。売上原価に計上されている。

Q 21年度の売上はほぼ20年4Qの4倍だが、利益はそれ以上に増える計画となっている。

何が要因か？

A 付加価値が改善する。モーションコントロールは、売上増による操業度改善と新製品への切替効果。ロボットは操業度改善とシステム案件・アフターサービス増加による効果を見込んでいる。システムエンジニアリングは20年度に行った一時的費用がなくなる。

Q 今後、中国以外の地域の売上も増えるのか？

A 計画では今までのように中国だけが増えるのではなく、国内や欧米も着実に回復する見込み。

Q 中計「Challenge 25 Plus」の目標である営業利益610億円への増加の内訳は？

A 21年から22年にかけて為替は同レートで考えており、主に売上400億増加に伴う利益増198億円、付加価値増加50億円、総経費（販売管理費＋製造間接費）増加50億円で計画している。

Q 中計資料(P.8)にあるモーションコントロールの利益率19.8%はピークの17年度と同等だが、売上が増加しても利益率は同等なのか？

A ACサーボとインバータ、中国と日本のバランスの違いなどが影響している。販売価格は下がっていないが、新製品(Σ-X)の利益効果の本格的な刈り取りは22年度以降になる。

Q i³-Mechatronics の利益への効果を定量化できないか？

A YDX 進める中で社内でも効果が見えるように取り組んでおり、定量的に開示できるように検討中だが、i³-Mechatronics の利益効果が一番大きいのはロボット。ACサーボのお客さまにロボットを、ロボットのお客さまにACサーボを合わせてソリューションを提案していく。

Q 21年度から22年度に向けての経営環境にどのような変化があるか？

A FA 業界を取り巻く環境としては、省人化・自動化がコロナによるBCPの観点からも進んできている。また、需要を押し上げる要因としては、レーザー加工や二次電池も伸びている。半導体は少しバブル気味だが、長い目で見て22年も押し上げ要因となると見ている。さらに太陽光パネルや風力発電及び紙の包装、コロナ禍によるサーバー需要増加、EVへの変化に対する投資もある。

Q バッテリーに関する売上の比率はどれくらいか？

A 現在は捉えきれないが21年度～22年度には市場としてカウントできるようになると考える。

Q 中国 AC サーボモータの生産稼働率は 3 月に高かったとのことだが、キャパシティ（生産能力）に問題はないか？また、DX 活用によって需要予測などの精度は上がっているか？

A 中国瀋陽市にある AC サーボモータの工場は 2 交代制でフル稼働な状態にあり、今後は 3 交代制も視野に入れる必要がある。現在、中国常州市に新たな工場を建設中であり、この工場に生産設備を導入すれば数ヶ月で増産が可能である。一方、DX の活用だけでは FA 市場において高い精度の需要予測をするのは難しい。サプライチェーン全体を DX でカバーし、調達部品在庫が切れないようにするほか、中間在庫を圧縮して生産性を上げるなど、改善を進めている。

Q 2050 年カーボンニュートラル目標を掲げているが、どのようにビジネスにつなげていくのか？

A 業界全体ではカーボンニュートラルへの取り組みはこれからだが、当社はこれに先行して取り組むこととした。オイル・ガス関連など一部の市場向けを除けば、当社の製品そのものが脱炭素に資するものである。

Q AC サーボモータ Σ -X が販売開始されたが、前モデル(Σ -7)のような成長性の加速が期待できるか？

A 性能・品質を高め、競合他社との差別化を図ると同時に、構成する部品点数やサプライチェーンの見直しを進め、より安定的な生産を可能にする。また、 Σ -X と同時期に YRM コントローラも市場投入し、ロボットとの親和性を上げていくことで、セルレベルでの生産の効率化を実現していく。さらに、他社の通信規格の領域もカバーできるようにする。

Q YRM コントローラの発売時期や業績に貢献するタイミングはいつごろか？

A YRM コントローラは 4 月発売を予定している。新たな市場開拓も含めた拡販を徐々に進め、2025 年くらいからの本格的な利益貢献を目指す。

Q 20 年度 4Q の売上収益を 4 倍すると 21 年度の通期売上収益計画を超過することになるが、これは今後の需要にピークアウトの兆しなどがみえてということか？

A 20 年度 4Q では在庫積み増しによる影響が懸念されるものの、21 年度において需要が明確にピークアウトするという見方はしていない。

Q 21 年度 1Q の受注水準は 20 年度 4Q と比較してどの程度になるか？

A 21 年度 3 月の受注はかなり高い水準にあり、こういった場合は過去の経験則から 4 月は必ず前月比で減少することから、21 年度 1Q の受注水準は前四半期比でフラットになるとみている。

Q ロボット事業については生産性改善の取り組みにより、物量が伸びれば営業利益率が改善することだが、22 年度の営業利益率目標の伸びが 21 年度より良くなる理由は？

A 20 年度には新型コロナウイルスの影響により、一時帰休などに伴う補助金や社会保険の免除などがあって営業利益を下支えしたが、21 年度にはコロナ禍が正常化していくため、これらの影響がなくなる見込みだ。

そのため 21 年度の経費計画が 20 年度から増える見通しにある。22 年度は経費を一定に抑えながら質の改善を図り、営業利益率を上げていく。

Q 20 年度 4Q のモーションコントロールの営業利益率が 3Q に比べて下がった理由は？

A 日本において事業税・固定資産税が 20 年度 4Q に 5 億円程度発生したほか、製造面において新型コロナウイルスの影響により一時的に抑制されていた経費水準が正常に戻ったことから製造間接費が 5 億円ほど増えた。また、棚卸資産の償却や、ヨーロッパにおいて低粗利案件が増えたことによるミックス悪化も要因となった。

Q 新型コロナウイルス後の経費水準が正常に戻った状況では、営業利益率を上げることはできるのか？

A ミックスの悪化は一時的なものであり、固定資産税や棚卸資産の償却なども 4Q に特有なものである。21 年度 1Q 以降続くのは、経費水準が正常に戻る分のみであり、今後は販売量が増えていく中で製造間接費を抑制することで利益を確保していく。

Q 20 年度に経費を 100 億円抑制したが、仕事のやり方や体制の変更などによって、経営体質をより筋肉質にする余地はあるのか？

A 旅費や交通費など全社で 20～30 億円減らした分や、YDX による業務標準化などにより減らした外注費や業務委託費はすぐには戻らない想定だ。一方で労務費については欧米で一時帰休を行った部分が今後戻ってくるだろう。これからは量見合いで増えるコストについて注視する必要がある。

Q 欧州ロボット工場の稼働開始や中国での生産量の増加などによって、生産の効率化が進むのか？

A 欧州スロベニア工場において現地調達率を向上していくほか、中国工場にて内製化を進め付加価値を取り込んでいく計画だ。

Q 新たな中計でのロボットの営業利益率目標は 11%だが、従前の目標と比べると少し低くなっている。その理由は？

A 従前の目標である 13%について、販売量の増加だけでは達成が困難だが諦めてはいない。構成部品の内製化や共通化によっていかにコストダウンするかを繰り返し検証するなかで、生産性を向上させる取り組みを行っていく。

Q 最近、半導体部品の供給問題などが発生しているが、サプライチェーンにおいて見直しを行う必要はあるか？

A 部品供給が逼迫していることは事実だが、当面の生産に影響はない。なお、在庫管理を今後は製品や半製品ではなく、部品レベルで管理していく。部品をなるべく共通化し YDX の活用によりグローバルで在庫量の見える化を進め、工場間でのバランスをとっていく。

以上