

安川電機 2021 年度 第 3 四半期 決算電話説明会 質疑応答 (サマリー)
(2022 年 1 月 11 日 (火))

【回答者】

代表取締役 専務執行役員 村上 周二

執行役員 広報・IR 部長 林田 歩

(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 2021 年度 3-11 月期の 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 30%、米州 14%、欧州 10%、中国 31%、中国除くアジア 15%

インバータ : 国内 17%、米州 32%、欧州 13%、中国 28%、中国除くアジア 10%

Q 2021 年度 3-11 月期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 63:37

Q 決算補足説明資料(P. 12)の 2020 年度 3-11 月期から 2021 年度 3-11 月期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 + 37 億円、ロボット + 30 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 + 201 億円、ロボット + 111 億円、システムエンジニアリング + 10 億円、その他 ▲ 7 億円。

付加価値減少分の内訳は、モーションコントロール ▲ 41 億円、ロボット ▲ 10 億円、システムエンジニアリング + 2 億円、その他 + 7 億円。

総間接費の増加による利益影響額の内訳は、モーションコントロール ▲ 76 億円、ロボット ▲ 53 億円、その他 ▲ 6 億円。

その他の内訳は、モーションコントロール ▲ 7 億円、ロボット ▲ 2 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.22)の受注推移について、2021 年度 3Q の各事業の地域別増減率は？

A ・AC サーボ

YoY：全体+63 %。

内訳は、国内+98%、米州+47%、欧州+70%、中国+31%、その他アジア+53%。

QoQ：全体 +1 %。

内訳は、国内+19%、米州▲15%、欧州+16%、中国▲15%、その他アジア▲6%。

・インバータ

YoY：全体+73 %。

内訳は、国内+138%、米州+74%、欧州+37%、中国+45%、その他アジア+82%。

QoQ：全体+12 %。

内訳は、国内+42%、米州+10%、欧州▲8%、中国▲7%、その他アジア+36%。

・ロボット

YoY：全体+33 %。

内訳は、国内+38%、米州+62%、欧州+34%、中国+21%、その他アジア+28%。

QoQ：全体+2 %。

内訳は、国内+0%、米州+7%、欧州+8%、中国▲2%、その他アジア+0%。

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

Q 中国の景況感鈍化が懸念されていたが、受注動向が強い印象だ。想定よりも良かったのは何か？

A 3Qの受注は想定以上に強い。特に中国では反動減があると想定していたが、10月をボトムに11月、12月と増加している。10月は電力供給や不動産関連の問題もあり、中小企業の資金繰りも悪化していたが、金融緩和や電力正常化により、受注が戻ってきた。

Q 中国以外で受注が良かった地域はどこか？

A 日本が強かった。中国向けに輸出される機械関連の受注が、中国の立ち上がりから1四半期くらいずれて当社に入ってきており、3Qは日本が中国の季節性での減少をカバーした。

Q 受注の先行きのリスクをどのように見ているか？それとも右肩上がりになるか？

A 先行発注の状況は注視しているが、あまり増えていない。日本では他社がリードタイムを長くしていることもあり、当社にも長納期の受注が若干入ってきている。

グローバルに強いのはEV関連とバッテリー関連の投資だ。中国だけではなくグローバルで投資が活気づいている。中国では完成車メーカーがEVに投資すると、部品メーカーもそれに追従した投資をする。同じ動きが欧米でもある。

バッテリー関連は、欧米でバッテリーパックの溶接があるほか、中国でのバッテリーの生産にモーション・ロボットが使われる。また、その用途の機械が日本から多く輸出されている。電極・セパレータなどの素材関係の投資も韓国を中心にグローバルで起こっている。様々な地域でEVとバッテリーの投資が

伸びており、これらにけん引されてグローバルの受注が伸長している。

Q 活況の受注に比べて業績が弱いように見えるが、想定に対してどうだったか？生産はできているか？

A 3Qは想定より若干売上が未達だった。部品の逼迫が主要因。やりくりしながら製造しており、売上ベースでは10月がボトムで、11月、12月は改善傾向にある。先行きを見通すことは難しいが、足元の状況からすると3Qの売上が不足したところは挽回できると考えている。

納期が厳しいのは半導体部品が逼迫しているサーボとインバータ。ロボットは、自社のサーボを安定供給しているので問題は少ない。

Q 先週、日経産業新聞に社長の取材記事があり、生産対応の社内努力を行っている旨が書かれていた。部品の内製化や調達面の改善によって、モーションを中心に生産を今後どのように上げていくのか？

A モーションは中国のロボット工場の隣に基板などの生産工場の立ち上げを進め、基板組み立ての内製化を拡大していく。しかし、半導体部品そのものの入手は引き続き課題だ。足元では逼迫している部品はあるものの、材料在庫は増えてきており、必要な材料はそろいつつある状況。4Qから来年度上期にかけて改善してくると考えている。

受注は強いため、部品が揃えば来年前半はもう一段上の生産を狙えると考えます。

社内努力としては、サプライヤーの情報をいち早くキャッチしながら、代替部品や入手可能な部品が使えるような設計に変更するなどの対応をしている。

Q 人材・タレントマネジメントへの関心が高まっているが、取り組みの状況を教えてほしい。

生産に関して地産地消を基本としていることもありローカル人材の底上げが必要と思われるが。

A YDX(YASKAWA Digital Transformation)を推進する中で、人材データもグローバルに統合・層別し、必要なスキルや要員などのバランスを取っていく。

ローカライズを進めるために駐在員を減らしてローカルの有能な人材の登用も行っていく。

Q 生産のYDXが欧米に展開される予定は？

A 現在は日本と中国で適用しており、次のステップで欧米にも展開していく。

Q 4Q受注は3Qから増加か減少か？

A 中国の春節影響が読みにくい4Qも多くの案件がある。

4Qの受注は落ち着いてくる前提としているが、12月の受注は自動車の大口案件などもあり強い状況が続いている。

Q 3Q累計の前年同期比で付加価値43億円減少の内訳は？

A 開発区分変更影響▲31億円、原材料費・物流費高騰影響は価格転嫁を含めたネットで

▲18 億円。3 Q だけを見るとほぼ価格転嫁ができているため、影響額は今後少なくなってくると考える。

新製品切り替え効果がモーションコントロールで +12 億円、棚卸変動や未実現利益で若干マイナス。

Q 日米欧でサーボ・インバータ・ロボットの受注が好調の背景は？

A サーボは日本では半導体・電子部品関係及びバッテリー向けなどの機械装置。米国では半導体が大きくけん引。欧州は木工機などの工作機械関連が強い。

インバータは地域特性があまりないが、21 年度に入ってグローバルで立ち上がってきており、省エネや CO2 削減に関する投資が活況を呈している。また、コロナ対策でコンプレッサーや半導体工場の空調などが増えている。中国は港湾クレーンなどのインフラ投資も活況。

ロボットは Tier1 など部品メーカーも含めて EV 関連の投資が拡大している。

米国は自動車以外で物流関連でのロボット活用もテーマとして出てきている。

半導体・バッテリーではサーボ・ロボットに加えインバータでもグローバルで好調。

Q 2Q ではお客さまでの東南アジアのサプライチェーン混乱影響で売上が伸びなかったとのことだったが、3Q ではどうだったか？

A 東南アジアのサプライチェーン問題は売上より仕入に影響しているが、お客さまにご迷惑をおかけしている状況ではない。

サプライチェーンの問題が収束したとは言えないが、10 月がボトムで改善してきている。

Q システムエンジニアリング事業は 3 Q の QoQ で売上収益構成比では欧州が高くなっているが、営業利益率は低下している。本事業の採算性の動向と見通しは？

A 欧州での売上が増加したのは、大型風力発電および船舶用の発電機関連が伸長したため。ただし、これらの採算性が低いからではなく、その他の売上が 4Q にズレ込んだ影響で営業利益率が低下した。ズレ込んだ案件を 4Q で売上につなげ、利益を挽回する計画だ。

Q 3 Q におけるセグメント消去のマイナス幅が増加したのはなぜか？

A 中長期インセンティブ(9ヶ月分)を引き当てたため。これは株式報酬制度を一般従業員にも拡大し、経営への参画意識をより高めてもらうなど、持株会の活性化も狙っている。なお、4 Q においても 10 億円ほど発生する見込みだ。

Q 棚卸資産が増えるなど調達部品が揃いつつある印象。足元の受注環境も強いようだが、これから部材確保を優先することで調達コストが増加するなど、粗利率が悪化することはないのか？

A 3 Q のみにおける材料費及び物流費を合わせた値上がり影響は前年同期比で 10 億円程度(営業利益ベース)であり、そのうち約 7 億円はサーチャージを含む価格転嫁によって、影響を低減できている。この価格転嫁などの取り組みは 2 Q から開始したため、今後においてもより効果を発揮するだろう。また、逼迫している部材は単価の低い半導体であって、製品全体に占めるコストの

割合は低く、仮に半導体調達コストが高騰しても製品全体に与えるコストアップ影響は限定的だ。今後も新製品導入効果などが期待できるので、粗利率が悪化することはない。

Q 2Q 決算時では、サプライチェーンについて問題なく、お客さまの生産計画に合わせて出荷したと説明を受けたが、今回は部品調達に問題があり、売上が伸び悩んだように聞こえる。どのような変化があったのか？

A お客さまの一部では当社以外の部品が手に入らないこともあり、生産調整をする状況が続いている一方、当社においても長期化する部品不足により、一部で3Qから生産制約を受けた。それぞれの生産への影響は同程度とみている。なお、2Qから3Qにかけて部品の調達状況はより厳しくなったが、12月は改善傾向にある。

Q 3Q 営業利益 (131 億円)が低く、4Q 営業利益見通し(181 億円)を達成するのが厳しい印象だ。3Qに何か一時的な要因があったのか？

A 3Qでは一時的要因として中長期インセンティブ15億円を引き当てた。高い目標ではあるが、3Qから4Qにかけて売上収益を100億円増やす計画。限界利益率が50%以上あるので、引き続き経費を抑制していくことで、4Q 営業利益目標は達成できると考えている。

以上