

安川電機 2021 年度 決算説明会 質疑応答 (サマリー)  
(2022 年 4 月 11 日 (月) )

【回答者】

代表取締役会長兼社長 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 2021 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 14%、欧州 10%、中国 30%、中国除くアジア 16%  
インバータ : 国内 18%、米州 33%、欧州 12%、中国 27%、中国除くアジア 10%

Q 2021 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 63:37

Q 決算補足説明資料(P. 12)の 2020 年度から 2021 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 + 46 億円、ロボット + 36 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 216 億円、ロボット 136 億円、システムエンジニアリング 2 億円、その他 ▲ 3 億円。

付加価値減少分の内訳は、モーションコントロール ▲ 30 億円、ロボット ▲ 3 億円、システムエンジニアリング 5 億円、その他 6 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 ▲ 91 億円、ロボット ▲ 65 億円、システムエンジニアリング + 22 億円、その他 ▲ 14 億円。

その他の内訳は、モーションコントロール ▲ 6 億円、ロボット ▲ 1 億円、システムエンジニアリング + 2 億円、その他 ▲ 3 億円。

Q 決算補足説明資料(P.20)の 2021 年度から 2022 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 + 40 億円、ロボット + 35 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+36 億円、ロボット+50 億円、その他+2 億円。

付加価値増加分の内訳は、モーションコントロール+6 億円、ロボット+20 億円、システムエンジニアリング+4 億円、その他+1 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▲12 億円、ロボット▲16 億円、その他▲5 億円。

その他の内訳は、モーションコントロール+2 億円、ロボット+3 億円、システムエンジニアリング▲3 億円、その他+32 億円。

Q 決算補足説明資料(P.29)の受注推移について、2021 年度 4Q の各事業の地域別増減率は？

A ・AC サーボ

YoY：全体 +21%。

内訳は、国内+41%、米州+35%、欧州+43%、中国▲15%、その他アジア+21%。

QoQ：全体 +0%。

内訳は、国内▲7%、米州+12%、欧州▲6%、中国▲4%、その他アジア+21%。

・インバータ

YoY：全体 +67%。

内訳は、国内+108%、米州+94%、欧州+60%、中国+21%、その他アジア+39%。

QoQ：全体▲2 %。

内訳は、国内▲10%、米州+14%、欧州+5%、中国▲18%、その他アジア▲7%。

・ロボット

YoY：全体 +41%。

内訳は、国内+9%、米州+42%、欧州+66%、中国+63%、その他アジア+22%。

QoQ：全体+25 %。

内訳は、国内+1%、米州+45%、欧州+41%、中国+26%、その他アジア+21%。

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

Q ロボットが好調の要因は？

A ロボットの受注の伸びには当社も注目しており、Tier1 Tier2 などの自動車部品メーカーにおける積極的な自動化投資が北米・欧州で継続している。加えて、北米においては、コロナ対応としてウイルスの分析などを行う医療関係からの強い需要がある。一般産業、医療分野からも非常に強い需要が発生してきた。

Q 中国のロックダウンは、案件のキャンセルにつながっていないのか？

A まったくない。

Q AC サーボとロボットの売上伸び率が大幅に違うのはなぜか？

A ロボットは AC サーボを優先的に供給している。

過去に周辺装置で不足感があったが、生産も売上も正常化されたことが伸び率アップの要因。

Q ロボットが利益ドライバーになってきた？

A そう考えている。

Q AC サーボで受注残が 800 億円くらい積みあがっているのに対し、売上は 200 億円しか増えない計画となっている。これは受注残が消化されないのか？もしくは受注が減る計画なのか？

A AC サーボの 21 年度受注は、次元の違う高さだった。22 年度にブレーキがかかる要素はなく、調整は入りつつも高い水準で受注が継続すると見込んでいる。受注残を消化するための生産体制は確保しているものの、必要な部品全てをそろえることが出来ず、22 年度も受注残を完全に解消するような状況にはならないとみている。

Q ロボットの受注で自動車向けはどのくらいあるのか？

A 台数ベースでは、21 年度通期で、自動車向けは 40%弱である。急激に変動しているわけではない。3C 向けが 15%弱程度になっている。半導体ロボットも着実に上昇。市場全体の成長に伴って、一般産業領域も増加している。

Q 決算補足説明資料に記載の営業利益増減益分析のうち、2021 年度実績(P.12)と 2022 年度計画(P.20)について、付加価値増減の詳細は？

A 2021 年度実績では、新製品への切り替えで約+16 億円、ロボットでのサービス売上増加など企業努力も合わせると約+20 億円。資材・物流費高騰の影響は約▲40 億円であり、そのうち価格転嫁で約+20 億円補った。開発費の区分変更影響が約▲30 億円、棚卸資産の増加が約+10 億円。2022 年度計画については、開発費の区分変更影響がなくなることが主な好転理由。ほかに資材・物流高騰影響が約▲20 億円であり、そのうち価格転嫁で約+10 億円補う計画。また、新製品切り替え効果等を約+10 億円見込む。

Q 2022 年度計画の営業利益増減益分析で付加価値増が少ない印象だ。付加価値拡大に苦戦しているのか？

A 新製品への切り替え効果は 10 億円程度を見込むが、本格的な新製品への切り替えは下期以降を想定している。新製品への切り替えを急ぐより、今は安定的に生産することに重きを置いている。

Q FA 市場の中で今は受注サイクルのどこにいるのか？

A 感覚として、ロボットの受注は少し勢いがありすぎる印象だ。人手不足への短期的な対応等、過剰気味な受注が来ており、しばらくは高止まりするだろう。AC サーボはセットメーカー向けの販売が中心であり、お客さまの機械の生産も思うように進まない状況にあり、これから微妙に調整が入るだろう。また、

中国では金融引き締めの影響で、代理店からの需要が落ち込むものの、需要そのものが落ちているわけではない。今後は中小企業を中心に再編が進み、コロナ禍の正常化が進めば、もう一段大きな需要が来るとみている。中国では、日本よりもかなり早く5G対応が進んでおり、太陽光パネル生産においても70%のシェアを有しているため、先行きに不安はあまり感じていない。日米欧においても、地政学リスクによる影響はFA業界に及んでおらず、先行きに不安はあまり感じていない。

Q 調達環境は2Q以降に改善すると想定しているとのことだが、なぜ2Qに改善するのか？

A 2Q以降改善する根拠は、コロナ影響の緩和と半導体製造の安定化だ。上海のロックダウンは気になるが、これまでも休日・夜間シフト等で挽回してきている。半導体の増産やアロケーションも進んでいる。部品積み上げのレベルがあがり、在庫調整する部品も出てきたので、今まで手に入りにくかった部品はこれから入手しやすくなるだろう。調達環境の急激な改善を織り込んでいるわけではないが明るさは出てきた。

Q 2022年度計画は、為替影響を除けばそれほど売上げが伸びていない印象だが、正しいか？

A 正しい。ロボット事業においては、Doolim-Yaskawa Co., Ltd.を新規連結することによる売上影響約+70億円も含まれている。

Q 2022年度は新規受注が減少したとしても受注残もあるので計画達成は可能と思うが、どの程度受注が減少しても計画の達成は可能なのか？

A FA業界では受注が減少に転じる際には気配が見えるが、今のところそれはないため、受注が減少する想定はしていない。受注減少よりも今は生産における課題に注力している。

Q 2021年度の計画未達理由は何か？

A 為替影響を除いて売上が約120億円減少したことにより、限界利益が約65億円程度減少したことが営業利益未達の主要因となった。為替影響は約+20億円。資材高騰影響は価格転嫁で補うことができおり、2021年度4Qの利益構造は計画通りとなっている。

Q 2022年度計画のダウンサイドリスクは？

A 売上収益は為替影響や新規連結影響を除くと、実質的には約160億円程度の増加となる計画だ。足元で在庫も増えてきており、すでにリスクを盛り込んだ数字としているため、ここからのさらなるダウンサイドリスクは少ないと考える。

Q 地政学リスクなど外部環境の変化に対し、どのように対応しているか？

A ロシアーウクライナ問題、中国のコロナによるロックダウンなどに競合他社がどう対応しているか分析を行いながら、これから当社がどう対応するか検討している。

Q i<sup>3</sup>-Mechatronics について、顧客への浸透度は？利益は出ているのか？

A 浸透度が上がっている。お客さまと一緒に導入を進めていき、市場でお客さまが勝てるビジネスモデルを提供することで利益を創出している。これにより当社の利益率も改善している。プライスダウンも起こっていない。

Q 風力・太陽光発電関連ビジネスの現状は？

A 風力発電の機器が大型化しているなかでメーカーも絞られてきた。付加価値がそれほど見いだせないため、上手にビジネスを行っていく必要がある。太陽光発電については、パネル生産の自動化に AC サーボやインバータが使われている。太陽光発電用パワーコンディショナーの拡販はこれから加速していきたい。

Q ロボットの部材調達の状況について教えてほしい。

A 過去に何度もロボットの構成部品の調達で苦労することがあった。多くの場合、特定の部品がボトルネックとなっていた。その後、各部品メーカーが生産能力の増強などを進めており、部品が致命的に足りなくなる状況にはなっていない。さらにロボット関節部に用いる電気品は自社供給しているため、優先的に手配することができる。供給不安があるのはハーネス類に加え、ティーチングペンダントや基板など外部から調達しているものだが、なんとか調達し続け、欠品が出ないようにしている。

Q ロボットの受注が伸びているようだが、競争力が向上している点などあれば教えてほしい。

A 業界全体が好調な中、お客さまの顔が見えてビジネスすることができており、お客さまを市場で勝たせることに貢献することで、きちんと当社も利益を創出していくという考え方が会社全体に浸透してきた。また、i<sup>3</sup>-Mechatronics が浸透するにつれ、ロボットだけをみるのではなく、セル全体がどうあるべきかを議論しながら営業活動を進めることができている。

Q EV 関連の需要が中国を中心に伸びていると思うが、市場のニーズになにか変化はあるか？

A EV 化に伴う生産ラインの変化によって当社に引き合いがきている。例えば溶接の仕方や素材が変更になるなど、自動車そのものの作り方が変わってきている。EV が大型か小型かが重要なのではなく、たとえ小型だとしても大量に量産することを前提に自動化領域を拡大するなど設備投資の規模が小さくなることはない。

Q 決算補足説明資料(P.21)に記載の「生産力の強化」について、新しい取り組みは？

A 部品について、現状は専用品の方が入手出来ている状況から、汎用品へのシフトは考えていない。また、新製品で新しい部品を使う際には、従来製品の旧世代部品は設計変更して新しい部品に置き換えて、部品の種類が増えないようにする。2社購買は、災害時の BCP としては正しいが、いろんな部品が欠品している状況では、むしろ必要な部品が入手しづらくなる。ほかに、自社で作れるものは作って内製化率を上げ、生産をより安定化させることにも注力していく。

Q FA 業界が悪くなる時には、どんな気配があるのか？

A 中国の場合は、需要が落ちるのも戻るのも早いので、大きい流れをみておく。日欧米は、主要なお客さまを定点的に数十社ウォッチし、生産状況を把握している。リーマンショックなどの金融リスクや地政学リスクは想定できないが、各社の生産状況から1か月先の状況が分かり、それが2～3か月後の受注に反映される。

Q 22年度受注の見通しは？

A 単純にすべての案件を合計すると受注は前年同期比で増えるとみている。一方、例えばEVが伸びると言いながら実際には生産しきれない状況になっているので、当社製品の需要先の市場動向を見極める必要があり、決して楽観視はできない。

以上