

安川電機 2022 年度 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答 (サマリー)
(2022 年 10 月 11 日 (火))

【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 2022 年度上期の AC サーボ・インバータの所在地別売上比率は ?

A AC サーボ : 国内 32%、米州 23%、欧州 10%、中国 23%、中国除くアジア 12%

インバータ : 国内 17%、米州 38%、欧州 11%、中国 24%、中国除くアジア 10%

Q 2022 年度上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.27)の受注推移について、2022 年度 2Q の各事業の地域別増減率は ?

A ・AC サーボ

YoY : 全体 +1%。

内訳は、国内+13%、米州+18%、欧州▲3%、中国▲18%、その他アジア▲16%。

QoQ : 全体 ▲4%。

内訳は、国内+2%、米州+6%、欧州▲11%、中国▲7%、その他アジア▲29%。

・インバータ

YoY : 全体 +24%。

内訳は、国内+27%、米州+79%、欧州▲56%、中国▲1%、その他アジア+26%。

QoQ : 全体+2 %。

内訳は、国内+11%、米州+14%、欧州▲45%、中国+9%、その他アジア▲24%。

・ロボット

YoY : 全体 +34%。

内訳は、国内+4%、米州+49%、欧州+10%、中国+40%、その他アジア+109%。

QoQ : 全体▲4 %。

内訳は、国内+2%、米州+25%、欧州▲11%、中国▲26%、その他アジア+40%。

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

Q 1Q決算発表時では、原材料・物流費の高騰は販売価格のアップでカバーできるとの説明だったが、トーンが変わってきている。営業利益増減分析における付加価値中、インフレ影響の中身について、上期の実績と通期の見通しを教えてください。

A 上期の高騰影響は▲65億円で、うち30億円を価格転嫁で挽回し、実質▲35億円の影響となった。通期では、高騰影響が▲115億円、うち50億円を価格転嫁で挽回し、実質▲65億円の計画だ。

Q 2Qの稼働率はどうか。

A ACサーボは全体として140%。うち、日本が120%、中国が190%弱。
インバータは全体として120%弱。うち、日本が120%弱、中国が150%弱。
ロボットは全体として85%。うち、日本が75%、中国が100%弱。

Q 間接費が増加した背景を教えてください。

A 決算補足説明資料(P.17)の営業利益増減分析にある▲76億円の内訳のうち、大きいのは労務費(インフレ対応、コロナ禍からの正常化、賞与増)で40億円強。そして、活動費増が30億円弱となっている。活動費増は売上増分の10%以内にコントロールする方針で、ある程度抑えられている。今後もwithコロナで多少増えることが想定されるが、コントロールしていきたい。

Q ロボットの現在の利益率の状況と今後の考え方を伺いたい。

A ロボットの利益率は計画以上に改善している。生産量拡大に対応するために自動化を進めてきた。また、欧米ではシステム案件で利益が大きく上下していたものをYDX(YASKAWA Digital Transformation)によって見える化して利益率を安定化させるようオペレーションできている。

さらにはロボット市場は拡大の方向に向いているため、価格競争が少なく適正価格で買ってもらえる状況だ。そのように色々な要素が重なって利益が出てきている。

Q 今後の計画ではロボットの利益率はもっと上がるのか。

A これからももう少し上がっていくと考える。

Q モーションコントロールについては中計目標に対して材料不足などが影響するなどギャップができていると思うが、コストアップなどの影響は一時的という認識で来年度以降は利益率20%以上を目指せるのか。

A ACサーボは中国・日本のメイン市場に米国の半導体加わるが、欧州はあまり量がない。中国で利益を稼いでいたが、中国からの機械の輸出が冷え込んでおり、当社が得意な容量帯のACサーボの販売が少し減っているため利益が落ちている。

材料不足については、市中品の購入などを含めて落ち着いてきている。材料価格もこれから下がって正常化してくると思われ、価格転嫁についても挽回してくる。

さらに来年度に向けて、Σ-Xおよび、その中国市場向けモデルの市場投入で利益が改善する。

インバータについてもACサーボ同様に全体的に材料不足での操業低下や新製品への切替えが進まない状況から回復して安定化してくる。

Q 材料費及び物流費の高騰影響について、材料費の高騰影響はどれくらいか。モーションコントロールに影響が大きいと認識しているがロボットのコストも増加しているのか。

A 部材費高騰については、ロボットは価格転嫁できているので影響はほとんどない。

モーションコントロールは価格転嫁が材料費高騰の後追いになっているため、現時点での影響はほとんどモーションコントロールである。コスト増 115 億円の内訳としては 7 割程度が材料費の高騰影響で、残りが物流費だ。

物流費は高止まりしており、今後徐々に緩和する。材料費も半導体はまだ上がることもあるが、マグネットや銅は市況が落ちているので一般的にはピークアウトしたと想定している。今後は価格転嫁が徐々に効いてくるため影響は減ってくるだろう。

Q インバータは生産を挽回し売上が伸びている印象だが、受注は為替を除くと全地域で減少しているようだ。これはいまままで 1 割程度含まれていた先行発注分が減少してきた影響か。

A インバータは売上を伸ばし、3 Q以降もこの水準がキープできる見通しだ。一方、受注については 22 年度 1Q、2Qともに高い水準で推移していたが、この中には前倒しの発注分が含まれていたため、これが 3 Q以降はなくなってくることを想定している。一方、実需面については全体的に省エネ投資等で堅調であり、中国においては港湾や工場のクレーンなど政府主導のインフラ投資案件が動いている。

Q 北九州の本社地区に大型の設備投資を計画しているとのことだが、生産の今後の在り方・戦略について教えてほしい。

A 需要地生産による地産地消が基本方針であり、需要が一定の水準に達すればその地域で生産を行うようにする。また、調達部品については最廉価のものを入手するよう意識しているが、地政学リスク等を鑑みると必ずしも価格だけをみて購入することがベストでない場合があり、都度最適の調達方法を検討している。

今回の設備投資によって内製化率を上げようとしているが、部品を外部から購入したほうがいいのか、内製した方がいいのか、またその場合のリードタイムはそれぞれどうなるのか、といったことを考える必要がある。従来の調達先で部品がない、もしくは最短のリードタイムを確保できない状況において、自動化をどれくらい追求すれば人件費がどのくらい低減できるのかといったノウハウが徐々に蓄積されてきた。単純に“価格が安いところで物を作ればいい”といった神話は崩れ、“自動化を進めコストを意識しながら自社内で部品を作る”といった流れがこれから世界中で起きるはずだ。当社はこの動きに先行して内製化を進めることにした。

Q ロボットと AC サーボの需要見通しは？

A 下期は受注が安定するだろう。ただ、一部の半導体関連を除いて、FA 業界では計画された投資は基本的に止まらない。受注残のキャンセルもない。下期は、安定した受注と受注残の消化で需要と供給のバランスが取れていくだろう。市場としては、EV 化やカーボンニュートラル関連においては、各社投資を継続させているため、あまり心配していない。一方で、勢いのあった家電・スマートフォン関連の投資が減速している。まとめると、下期にやや調整が入ることによって、異常な状態が正常化されるイメージだ。

Q AC サーボとロボットについて、地域別の収益性のイメージを知りたい。

A AC サーボの収益性は言うまでもなく中国が高い。欧州よりは日本とアメリカの方が収益性が良い。ロボットは、システム案件の数量によって四半期で変動はあるものの、全地域悪くない。

Q 下期の取り組みの中で、i³-Mechatronics のコンセプトで自動車、バッテリーメーカーへのアプローチを強化していくとのことだが、もう少し詳しく教えてほしい。

A integrated の考え方で、ロボット、インバータ、AC サーボを組み合わせてアプローチしていく。今までは自動車 OEM に対しては、溶接ロボットのみ、塗装ロボットのみというように単独のアプリケーションでの販売を行っていたが、今後は AC サーボなど含め周辺領域への提案も加速していく。

バッテリーの生産設備は規模が大きい。上流ではフィルムの巻き取りなどのシステム案件も多いので、安川オートメーションドライブと協力しお客さまに提案を行うこともある。単品として売らず、利益を安定させることを目指す。

Q 半導体製造装置向けの製品の需要環境はどうか。生産計画を切り下げている半導体メーカーも見受けられるが御社への影響は。

A 当社の AC サーボは、製造装置に組み込まれる部品の一つではあるが、受注は半導体メーカーの生産計画と綺麗に連動するわけではない。足元では、半導体製造装置メーカーからの注文が減少しているということはない。装置メーカーも大量の受注残を消化できていない状況。状況が見通せるようになるまで数か月かかると思う。

Q 中国の調達状況について、材料が手に入らない状況は継続しているのか、それとも中国の自動車メーカーに買い負けているのか。

A 半導体については、完全に同じものを調達していないので、調達力を比較して評価するのは難しい。性能が低い半導体であれば調達も可能かもしれないが、当社の製品に使うことはできない。市中品も特定のメーカーのものを購入しており、彼らの増産計画の策定や再編の中で生産中止になる部品があったりする。こうした様々な要因から調達は難しくなっているが、必ずしも買い負けているとは言えない。

Q ロボットについて、他の FA 機器同様に受注環境に調整が入るのではないかと意見があるが、今回は従来の受注環境と何が違うのか教えていただきたい。人件費の感度が高まっているなど、ロボットの受注が今後も続くと説明されている背景にある要素を教えてください。

A 下期の受注環境については、若干の調整が入ると考えている。しかし、安川電機だけではなく他社の動向を見ても、内製化するために自動化投資をする流れにある。この背景としては、サプライチェーン問題やコロナ禍の影響により、自社でコントロールできる範囲を増やす考えや、人材不足や人件費高騰により、ロボットが高いという認識に対する変化があり、ロボットよりも人件費が高くなる分岐点が近づいている。そういう状況の中で、生き残りをかけて、FA 業界のみならず様々な業界が同じ動きをしているので、過去ほど激しい調整は入らない、先は明るいと考えている。

Q インバータ関連の設備投資について、新しい工場での生産のスマート化によって収益性は変わってくるのか。

A 新しい工場は、国内で生産するための部品を国内で作ることが目的だ。EMS の部品調達や生産の増減に対する対応は、当社の期待に届かなくなっており、依存度を下げるため内製化を進めることにした。収益にどれだけ効いてくるかは計算しているが、公表はしていない。従来は安いからという理由で調達していたが、これからは内製化しても費用対効果は得られると考えている。

- Q 今年度は中計の最終年度だが、為替影響や資産の売却益を除けば、目標の 600 億円に届いていない印象だ。インフレの影響が大きいと思うが、次期中計の策定にあたり、どんな議論をされているか。
- A AC サーボではΣ-Xとその中国市場向けモデルに加えて、YRM コントローラがメインとなってくる。YRM コントローラによってロボットと AC サーボを集約し、システムインテグレーションとしての売上を増やしていく。ロボット事業では次期モデルをきちんとリリースすることに加え、デジタルツインのコンセプトを掲げて市場投入していきたい。操作性や他社コントローラとの親和性を向上させるなど、ロボットの性能を進化させることはもちろんのこと、内製化を進め、ロボットのコスト競争力を高めていく。インバータは子会社である安川オートメーションドライブを独立させ、積極的にアジア中心に海外展開する。また、DX の取り組みを通じて、サービス事業の利益など、安川エンジニアリングを吸収した効果が見えてきた。お客さまと当社の接点の中で、アフターからビフォーに繋げることが可能になりつつある。次期中計に向けては、このような議論をしている。
- Q 今年は 100 億円を超えるインフレ影響があるが、いつ頃値上げ効果がインフレ影響を追い抜く想定か。
- A 上期は市中品を買った影響が 10 億円ほどあったが、下期以降は改善される。銅やアルミなどの市況は段々と落ち着いており、物流費もかなり落ちてきている。価格転嫁分も受注残に据え置かれている部分が売り上がることで徐々に効いてくるので、来年の前半にはインフレ影響をキャンセルできると考えている。この上期から下期にかけてが負担が最も大きいタイミングであると考えている。

以上