

ファナック株式会社
2021 年度 決算説明会(電話会議) 質疑応答要旨
(2022 年 4 月 26 日開催)

Q. 4Q では、半導体などの供給不足に加えて部材・物流費の高騰があつたと思いますが、その影響額と、2022 年度計画でどのように想定しているかを教えてください。

A. 3Q、4Q は、2Q に比べ、売上が伸びたものの、調達面で厳しい状況が続きました。そうした中で、研究開発、工場、購買がより一体となり、市場流通品の確保なども含めて、調達最優先で取り組んでいます。部材の価格高騰はしばらく続き、また物流費の高騰も続くと想定しています。2022 年度の予想は、そうした調達費や物流費の上昇を加味した計画としています。

Q. 2022 年度はまだしばらく半導体不足が続くという前提・見方をされているという考えでよろしいでしょうか。売上と半導体不足についての考えを教えてください。

A. 半導体不足は先々まで見通しにくい状況ですが、半年～1 年程度は不足する状況が続くと想定しています。2022 年度の売上は現状より少しは増やせるのではないかと想定をしていますが、やはり調達難が続きますのでよく見守っていく必要があります。

Q. ティーチングレスロボットは市場にどの程度浸透するイメージを持っていますか？ティーチングレスロボットのポテンシャルについて規模感と利益の観点から教えてください。

A. ロボットの教示は熟練作業であるため、以前から作業軽減が求められてきました。簡単な支援機能から完全自動をある程度目指すようなところまでとレベルもいろいろありますが、究極的には全部のロボットに導入すべきものと考えています。ロボットの教示に手間やお金がかかり、ロボットシステムの値段が高くなることがお客様の導入障壁となるケースがありますが、これを簡略化すれば導入コストが下がり、ロボットビジネス全体を伸ばすための大きな起爆剤になると考えています。教示という付加価値をロボットの機能として実現することに対価をいただくことでロボットメーカーにとってもプラスになり、また、システムインテグレータ様にとりましても、よりクリエイティブな部分に時間を割くことができ、また、ロボットシステムの導入も増えるため、プラスになると考えます。

Q. 各地域の 2022 年度の売上と受注環境について教えてください。

A. ヨーロッパでのウクライナの問題、米国でのインフレ、中国でのコロナ禍によるロックダウン等がありますが、当社がいただいている引き合いやご注文につきましては、影響はゼロではありませんが、明確に数字になって表れている状況ではありません。

Q. 4Q では中国のロボットの売上が 3Q と比べて減少し、FA もほぼ横ばいです。減少は一時的だとのことですが、背景を教えてください。

A. 中国ではコロナ禍の解消を見込んで商談が進んでいる状況もあると思います。また、カーボンニュートラルや EV に対する投資は中長期的に進めていく必要があるという判断があると思います。当社としては、設備投資意欲は引き続き堅調・好調だと認識しています。しかしながら、現状、非常に納期が長くなっており、お客様に適切なリードタイムで発注いただくことをできるだけお願いしています。4Q にロボ

ット、FA の伸びが少ないのは当社の供給制約によるもので、現地からはどんどん持ってきてほしいという声が非常に強くあります。いかに部材を調達し、お客様に 1 台でも多く、1 日でも早く届けることが 2022 年度も大きな課題だと思っています。当然ながら、その中では利益もよく注意しながら見ていく必要があると思っています。

Q. 4Q は売上は予想を上回りましたが営業利益は下回りました。材料費により粗利が下がったのでしょうか？

A. 3Q 決算発表の時点でもある程度の影響を見ていましたが、素材高騰の影響、海上運賃の上昇、納期対応のための一部航空便発送が、見通しよりも少し増えました。また、連結子会社での棚卸資産の増加が少し予想を上回り、さらに年度末に円安が急速に進んだこともあって、売上原価の追加計上が発生しました。これらにより、1 月に開示していた見通しを少し下回る結果となりました。

Q. 2022 年度の設備投資の大部分はロボットの能力増強でしょうか？

A. 能増で一番大きなものはロボットです。ロボットが増えるとロボット用のモータやコントローラも増加するので、本社地区や壬生の工場の能増分も設備投資に入ってきます。壬生、筑波の工場建屋の中にはまだスペースがあり、建物を増やす前にまず月産 11,000 台を 14,000 台として、さらなる効率アップあるいは空き建屋の活用などで 16,500 台まで是对応したいと思っています。ただ、いずれ建屋がいっぱいになる時期がそう遠からず来ますので、建物投資についても今検討しています。計画がまとまりましたら開示します。

Q. 業績予想で営業利益率は 23% 台後半の水準となっていますが、3 年ほどの中期目線でどのよう

A. 数年前まではロボドリルの一時的な需要がありましたが、長続きしないことが予想されましたので、ロボットの能増を図る投資を行ってきました。それにより減価償却費が増え、利益率の低下が見られましたが、ロボットの需要増加に対応する体制を整えました。今後も NC の一定の需要増加は見られますが、増加率が高いのはロボットです。この先 3 年の目線ではロボット向けの更なる設備投資を始めた状態でまだ減価償却費がかなり高いと思います。生産効率のアップもありますが、利益率は横ばいか少し上を目指すのが現実的ではないかと思います。

Q. 2022 年度は増収だが利益率は下がる予想となっています。部品不足によるコスト増やロジスティクスなどのうち、マイナスの影響が大きいものは何でしょうか？

A. 一番影響が大きいものは世界的な部品不足による価格上昇で、その次に海上運賃の増加です。その後にスポット的な市場流通品の確保、あとは納期対応のために、多くはありませんが一部航空便を使うというのがおおよその順番です。

Q. 価格転嫁や為替の円安が、利益率にプラスに働くと推測できますが、計画への織り込み状況を教えてください。

A. 価格転嫁につきましては、慎重かつ丁寧に検討し、ご相談していきたいと思っています。円安は、現地で販売しやすくなりますが、一方で、購入部品価格が上がるマイナスのインパクトもあり、必ずしもプラスだけとは限りません。

Q. 自社株買いについて、1 年を振り返ると 2 万円を割り込む水準でも実施されませんでした。今回設定している取得枠では別の判断もあるのでしょうか？

A. 株価は一つの尺度として、それ以外の状況も考えた上で、自己株取得が企業価値の向上に繋がる場合に行います。今後、ロボットの能増など大きな投資も予定しており、部品不足の中で在庫の積み増しも行っています。貴重な現金を企業価値向上に繋がるように使いたいと考えています。

以上

本資料に含まれている将来に関する見通しには、市場における製品の需給動向、競合状況、経済情勢その他に不透明な面があり、実際と異なる可能性があることをご承知おき願います。