

ファナック株式会社
2022 年度 第 3 四半期決算説明会(電話会議) 質疑応答要旨
(2023 年 1 月 27 日開催)

Q. FA の国内売上は、日工会（日本工作機械工業会）の工作機械受注に対して少し下回り続けています。金額ベースで FA の国内向け売上と日工会の国内受注とのギャップが、年を経るごとに拡大している印象があります。その背景をどのように分析されているのでしょうか。

A. 部品調達難により全ての商品の納期が長い状況で、FA の納期も長くなっていました。そのため、だいぶ先までお客様にご注文いただいていた。納期が短くなってきたため、お客様の在庫が増え、当社への発注が抑えられてきたという状況です。実際、日工会の統計と当社の FA 商品の動向に少し乖離があります。CNC は工作機械よりも先行して発注されることが多いため、過去にもこういった傾向が起きています。この部品不足の中で当社の納期が長くなったために、乖離が大きくなっているのが今起きている現象だと思っています。

Q. FA の 3Q 受注高が 2Q 比で 3 割近くのマイナスとなっており、日工会の数字を見ると業界水準よりも減っています。FA の 3Q 受注水準は実需を示しているのでしょうか、それとも受注調整していることで実需を下回っているのでしょうか？

A. FA については、当社の納期がだいぶ長かったため、先々までご注文を頂いていました。段々と我々からの供給が増え、先々まで注文いただかなくてもよい状況になると、お客様から発注調整がかかります。それが顕著なのが中国でしたが、3Q の受注では国内や韓国、インドでも出てきて、全般的に発注調整がかかっている状況です。実際には、CNC が搭載されて工作機械になって出荷されていく台数はここまでは減っておらず、日工会の統計通りです。FA は先行的な動きをしますので、こういったオーバーシュートとアンダーシュートが起きることがあります。3Q の受注は実需より低い水準です。

Q. 受注の方向感が FA では減速する一方、ロボットは非常に強い状況が続いている背景は何でしょうか。

A. FA については日工会の統計でも少し下がってきていますが、これは循環的な要素もあると思っています。FA については、エンジン関係の投資が抑えられていますので、EV 関係の新しい需要が増えてきたとはいえ、多少の相殺がある印象です。一方、ロボットについては、従来エンジン周りではほぼ使われていませんでしたので、相殺の要因がありません。EV 関係ではバッテリー製造などでロボットが多く使われます。また、世界的に EV 関係の投資が進んでいますので、新たに必要な車体関係のスポット溶接の用途もあります。当社は EV 関係のボリュームがロボットの中で高いという印象を与えるかもしれませんが、実際にはそれ以外の用途の方が非常に多くあります。人手不足もありますし、品質面なども含めて、ロボット化しないと物が作れなくなりつつあると思います。そうした根強い需要があるため、EV 関係の需要も確かに目立ちますが、一般産業の引き合いも非常に高い状況です。アメリカ、ヨーロッパ、中国、どの市場でも非常に強い引き合いを頂いています。

Q. 3Q は受注残に対して供給制約の問題が解消してきて売上が拡大した一方、依然インフレによるコスト高騰が利益面での足かせとなっていますが、実際のところはどうかだと思います。上方修

正の背景と 4Q 予想の理由を教えてください。

A. 供給面については、基本的に 3 ヶ月前にご説明した状況から変わっていませんが、徐々に良くなってきており、ひっ迫する部品が限られてきているのは確かです。ただし、ひっ迫している部品につきましては引き続き、全力を挙げて、入手を図っている状況です。まだ制約は残っているながら何とかお客様の要求に応えようと努力している状況です。我々が使っている半導体は少し前のプロセスが多いため、半導体サプライヤの能増がすぐには効いてこないことから、もう少しこの傾向が続くのではないかと考えています。

また、4Q の見方については、当社の納期が長いことにより FA では、中国、日本、韓国、台湾などから発注調整がかかっているため、受注が下がってきています。それらを踏まえて 4Q の予想を立てています。中国向けについては、ロボットは非常に好調な状況が続いていますが、FA とロボマシンのどちらが春節明けに注目しています。

Q. 3Q でロボットの売上が急激に増加している点は前向きにとらえているが、受注残が多い一方で 4Q の売上が落ちる理由を教えてください。

A. ロボットの売上は、大きなプロジェクトの売上計上のタイミングにより、増減するケースがあります。4Q の売上については、過去の注残に対して、在庫が溜まってきたので少し納入を遅らせて欲しいというケースも出ている等の影響もあります。

Q. 納入を遅らせてほしいという要望は中国向け CNC でよくある話だと思いますが、ロボットは CNC の状況とは異なるため、受注残が正常化されれば来期にかけて売上は増加するのでしょうか。

A. ロボットについては、我々が供給できればさらに受注・売上が増やせるような状況で、アメリカ、ヨーロッパ、中国、どの地域でも非常に好調です。それに対して残念ながら全ての要求には応じきれず、一台でも多くお客様に届けるのが使命だと思っています。

Q. 3Q はロボットの売上高比率が上昇していますが、2Q 比で営業利益率が改善しています。株式市場では、競争環境とかコスト構造から、ロボット事業の比率が増えるほど全体の利益率に重荷になるのではないかと議論がありますが、ご意見を聞かせてください。

A. 当社は単一セグメントですので、事業ごとの利益率は開示していません。常日頃から少しでも商品の価値を認めていただいて、少しでも適正な価格で買っていただくことに努めています。

Q. ロボット事業は過去と比較して収益性は上がってきているのでしょうか。

A. 収益性を上げる努力をしています。例えば、インシャルコストだけでなく、TCO（トータル・コスト・オブ・オーナーシップ）という考えを説明することもあります。我々のロボットは非常に信頼性が高いため、導入後のコストが非常に低いということをご理解いただけるよう努めています。インシャルコストが高くても、10 年から 15 年のスパンで見れば安くなるため、そうした価値をご理解いただけるお客様も増えてきています。即効性のある対策ではありませんが、こうした積み重ねによって、利益率は段々と上がるものだと思います。そのためには商品力を上げる必要がありますので、引き続き、機能・性能だけでなく、信頼性という、実際に工場で使うプロの方に響く点の向上も進めています。

Q. FA 事業が新たにプラスアルファの付加価値を生む仕組みを考えていますか。

A. いかに使いやすくすることがさらに工作機械の付加価値を上げることにつながります。例えば、工作機械メーカー様が外注して使いやすさを実現した機能を、当社がもっと安価で手軽に提供できれば、工作機械メーカー様のお役に立ち、当社のビジネスの拡大につながります。こうした使い勝手の良さには非常に力を入れており、効果を期待しています。

以上

本資料に含まれている将来に関する見直しには、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。