

ファナック株式会社
2023 年度 第 2 四半期決算説明会(電話会議) 質疑応答要旨
(2023 年 10 月 31 日開催)

Q. 3 か月前と比較し、状況が変化したところがあれば教えて下さい。1Q 決算説明会では 3Q、4Q の受注は若干戻る見通しでしたが、その見通しに変化はないでしょうか？

A. 3 か月前は、中国が少し回復してくることを予想していましたが、戻りが鈍く、現在も設備投資の様子見が続いています。海外関係会社で完成品の在庫が増え、在庫調整のため、海外関係会社から本社への発注が減少しているところもあります。在庫は徐々に減ってきていますが、3 か月前の予想と比べて時間がかかっています。

3Q、4Q の受注については、2Q と同水準が続く想定です。これは中国に限らず、欧米でも高金利の影響などにより、総じて設備投資の様子見の動きが見られるためです。

Q. 特に FA の在庫調整について、いつ頃終わりになる目途が立っているのかなど、現在の状況を教えてください。

A. 在庫調整は引き続き進行中です。FA の在庫は中国の占めるウエイトが非常に高い状況ですが、中国の景気があまり良くないため、在庫調整は当初の想定より緩やかに進み、時間がかかると思います。一方で在庫調整が完了しなくても、実需が上がってくればその分注文が増えてきますので、よく見極めたいと思っています。

Q. ロボットの地域・業種別の受注環境、受注状況について教えてください。

A. ロボットについても納期が長期化した時期の先行発注により、海外関係会社の在庫が多くなっています。現在、その在庫調整を進めており、海外関係会社から本社への発注が減少している状況です。一方で過去の注残があるため、現地の売上は堅調ですが、中国では設備投資の様子見の動きがあり、欧米でもインフレや高金利により、設備投資の様子見感が出てきていることから、現地の受注は少しスローになってきている印象です。

現在は一時的な調整局面であり、設備投資の様子見が見られますが、人手が足りないことは変わりませんので、中長期的にはロボットによる自動化の流れはますます強まっていくと考えています。

Q. 今回一新した CNC (FANUC Series 500i-A) について教えてください。これにより、どのように付加価値を高めていきますか。

A. 当社の CNC のラインナップにはミドルエンドの 0i とハイエンドの 30i があり、今回の 500i-A は 30i の後継モデルにあたります。

台数で見ると、0i は中国市場を中心に圧倒的に多く、日本や欧州ではハイエンド CNC が好まれています。当社の欧州での CNC のプレゼンスは歴史的な経緯もあり現在は少し弱くなっていますが、ここを開拓する上で 30i では十分でないところがありました。また欧州のお客様は現地製 CNC の操作性等に慣れていることもあり、ここに入り込んでいくためにはさらなる性能向上の必要があると判断し、500i-A を開発しました。この CNC は、当社による欧州の工作機械メーカーの開拓だけでなく、日本の工作機械メーカー、あるいはその他の国の工作機械メーカーが欧州等のハイエンド市場に入り込んでいくために非常に役立つと考えています。

CNC はロボットと比較して台数の伸びが小さい面があるため、いかに付加価値を高めていくかが重要だと考えています。サーボ学習オンレーション、AI 熱変位補正機能、AI サーボモニタ機能などのオプションで付加価値を高め、単価アップに取り組んでいます。

このような付加価値を高める取り組みを容易にするために、今回の新しい CNC プラットフォームが貢献できると考えています。

Q. 流通在庫はどういう状況ですか？

A. 中国のみ合併会社であります。基本的に当社のロボットは海外の子会社へ販売しています。それ以外で商社が持っている在庫はそれほど多くありません。各海外関係会社はエンドユーザや商社に販売しつつ、自社で持っている在庫を減らす必要がありますので、その分ファナック本社への発注が減っているのが実態です。以前のように景気が良く、設備投資が積極的に行われていたときであれば、もう少し早く在庫が減ることを予想していましたが、設備投資の様子見により在庫調整のペースが緩やかになってきています。在庫調整を加速するために、値下げではなく、積極的にお客様に当社の付加価値をアピールして拡販することに取り組んでいます。

Q. 在庫調整のために生産を落とすことは考えていますか？

A. 当然ながら生産を落とせばその分早く在庫調整は進みますが、一方でサプライヤとの関係もあるので急激に進めることにはよくない面もあります。在庫減少幅は緩やかになり時間はかかりますが、今の生産レベルを大きく落とさずとも在庫は緩やかに減っていくことを予想しています。

Q. 流通在庫により来年の見通しが不確かになるリスクは考えていますか？

A. そういったリスクも確かにありますが、いろいろなシミュレーションをした結果、現在考えているやり方が一番良いと判断しました。今後の状況、もっと市場が悪化するといった場合にはさらに強力に取り組む必要がありますが、現在は在庫削減を緩やかに進めることを考えています。

Q. 1Q で下方修正した後の営業利益と比較すると 36 億円上方修正していますが、売上高や利益を上方修正したのは為替が効いているためですか？

A. 為替の影響で売上高も利益も増えていますが、1Q は急激な円安の進行もあり未実現損益の金額が大きくなってしまった分だけ悪かったため、2Q は相対的に良くなったということが一番の要因です。

Q. 世の中の景況感が悪い中でサービスが非常に好調でしたが、FIELD system など従来なかったサービスが貢献しているのでしょうか。背景を教えてください。

A. 基本的にはサービスを伸ばす取り組みの成果が徐々に表れてきているものと思っています。IoT プラットフォームの浸透はまだまだこれからですが、お客様にメリットがある保守契約を勧めたり、予防保全を行ったり、そういったところで少しずつ売上を増やしてきており、今後さらに増える余地があると考えています。

当社が今後事業を拡大していくにあたり、サービスが占める割合は非常に大きく、世界中に多数設置されている CNC、ロボット、ロボマシを活用してサービスビジネスにつなげていくことが今後の機会であると考えています。

Q. ロボショットの受注状況について教えてください。

A. 射出成形機全体が良くない状況であり、当社もあまり良くない状況です。ただ当社で集計しているシェアは落ちていないので、市場が悪い中でも健闘していると考えています。

ロボショットの用途としてはスマートフォンのレンズ関係や導光板、精密コネクタ等いろいろありますが、コネクタについては EV になるとその数量は爆発的に増えます。しかしながら投資のマインドが悪いため、その時期がいつになるかは見通しにくいと考えています。

ただそういった用途だけではなく、世界には電動ではない射出成形機が数多くありますので、特に電動化があまり進んでいない欧州において、エネルギー効率の点から拡販の余地が大きいと考えています。

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。