

ファナック株式会社
2023 年度決算説明会(電話会議) 質疑応答要旨
(2024 年 4 月 24 日開催)

Q. 受注高について、期末の受注残を差し引いて受注高をつくるケースや積み上げているケースなどがありますが、受注高における為替の扱いはどうなっているか教えてください。

A. 弊社の場合には海外現地で受注するケースが多いですが、その現地の通貨に対し、それに対応する円の為替レートで換算して積み上げています。

Q. 今回発表された 2024 年度業績予想の考え方について教えてください。2024 年度上期から下期にかけて売上高は伸びていますが、利益率が下がる見通しとなっているのはなぜでしょうか。

A. 受注につきましては 4Q で少し回復しましたが、四半期の売上が 2,000 億円前後だったことと比較するとまだ低い状況です。受注残はだいぶ正常化してきていて、当面の売上レベルは受注レベルに近づいてくることを予想しています。このため上期については、売上が受注に見合ったレベルに減ってくると考えています。下期については、売上が回復することを見込んでいますが、現時点ではそれほど大きな回復まではまだ見通せておらず、緩やかな回復を見込んでいます。

上期から下期にかけて利益率が下がる見通しとなっていることについては、実際の為替レートに対して、当社の為替レートの想定をドル 135 円、ユーロ 150 円で見ているので、その差が上期よりも下期の損益に対してより大きく影響しています。

Q. 業績予想において、自動車業界の回復見通しはどのように考えていますか？

A. 全般的には自動車の回復をそれほど多く見込んでいません。一般的に EV への投資が少し先送りになる傾向がありますので、投資が遅れることも出てきています。一方でハイブリッド車やエンジン車への投資を早める動きが出てきていますので、そのマイナス分とプラス分がある程度相殺するのではないかと考えています。

EV への投資の遅れにより多少なりとも今後の設備計画に影響が出る可能性があると考えています。

Q. FA とロボットの在庫調整の状況と完了時期について教えてください。

A. まず FA については、中国の在庫がだいぶはけてきましたので、北京ファナックから中国の工作機械メーカーに販売している分と釣り合うような注文が我々に入ってきています。全般的には、中国以外ではまだ在庫レベルが高い国もありますので、そういった調整はあと数カ月続く可能性があると思います。ただ、ロボットに比べれば、FA の在庫はだいぶ減少してきているのが実態です。

ロボットについては、もともと FA よりもかなり好調な受注を維持していたので、在庫調整のスタートが遅くなりました。アメリカ、ヨーロッパ、中国といった、我々にとって非常に大きなマーケットでの在庫調整は進んではいるものの、まだ十分なレベルではなく、最低でもあと半年程度は在庫調整が続くだろうと考えています。ただ、その間ずっと低い受注が続くわけではなく、在庫調整が早めに済んでいる機種については注文が出てきています。

Q. FA とロボットの受注と売上について教えてください。FA は大底を打って、2024 年度では段階的に受注、売上が回復してくると見ていいのでしょうか。ロボットは在庫調整にまだ時間がかかるのですが、2024 年度後半ではロボットの受注も回復してくるのでしょうか。また地域ごとの見通しについても教えてください。

A. まず FA については、日工会の受注統計ではまだ前年割れは続いています。減少幅が縮小してきていますのでいずれ底を打つことが期待されると思います。ただ、その先については予想が難しいところで、FA の受注は当面現在のレベルが継続する前提で見通しを立てています。ロボットの受注についても先が見通せない状況ですので、下期にかけて少し増えると予想していますが、それほど大きな増加は今のところ見込んでいません。先々の見通しが非常に不透明なところがあり、受注についても今のレベルが続く、若干増えていくといった程度で今回の見通しを考えています。ロボットについては、主に中国で EV や PV などに対する投資がだいぶ盛んに行われましたので、その反動で今減っているところです。IT などについては投資が盛んですが、全般的に見ると今は中国でのロボット需要は落ち着いています。我々の場合は在庫がありますので、それを消化しながらになりますが、米州は比較的堅調な需要が続くと考えています。欧州については地政学的なリスクもあり少し読みにくいですが、比較的堅調な需要が続くのではないかと考えています。

Q. 中期的な営業利益率の目標について教えてください。

A. 現状の利益率について私どもとしては満足していません。対外的に公表はしていませんが、社内では目標を決めて取り組んでいる最中です。商品の魅力を向上させることはもちろん、新機種等により原価を下げていく、我々自身の経費を徹底的に削減する等いろいろな活動があります。それらに取り組み、何とか我々が目標として目指すところまで利益率を回復させるべく、覚悟をもって取り組んでいます。

Q. ロボットの四半期ごとの受注高について、2022 年度の約 1,000 億円レベルから、2023 年度は約 750 億円レベルへ下がっている背景について教えてください。

A. ロボットの受注レベルの低下については在庫調整という面と中国市場の一時的なピークアウトの面がありますが、より大きいのは中国のロボット投資が少し落ちついてきたということではないかと感じています。ただ中国でも自動化への投資をしないと、物がつくれないということもあり、一部ではまだ需要が好調です。例えば EV の勝ち組的なメーカーは投資を継続的に進めていますし、IT 関係も引き続き堅調なところもあります。投資できるところとできていないところの二極化が進んでいる印象です。

Q. 4Q のサービスは受注高、売上高ともに過去最高だと思いますが、大きく増えた部分や背景について教えてください。

A. サービスの受注については徐々に増えてきていて、4Q は過去最高レベルで我々も注目しています。IoT やデジタル化などいろいろな取り組みを進めていますが、まだまだこれからだと思っています。今回過去最高レベルを達成できたのは、年々出荷するボリュームが増え、ベースとなる設置台数が増えてきていますので、全体的にサービスの仕事量が増えてきていて、それを確実に獲得していることだと考えています。また、お客様の中には我々のサービスを使わずに苦勞しているお客様もいらっしゃいますので、そういったお客様に対しサービスを提供する取り組みも進めています。そういった地道な活動も相まってサービスの売上がじわじわと増えてきているのではないかと感じています。

中長期的にはサービスのウエイトをより高められるポテンシャルがあると考えています。FA、ロボットについては市場で高いシェアを持っており、設置台数の多さを生かしたビジネスは今後大きな収益に繋がるので、さらに増やしていきたいと考えています。

Q. 協働ロボットやスカラロボットなどの、新しいタイプのロボットの投入はロボット全体の売上や収益に貢献していますか？今後さらに研究開発費を大きく増やしていく計画はありますか？今のレベルから大きく変えることなく十分取り組んで行けそうでしょうか？

A. 数年前に研究開発費を急速に増やした時期がありましたが、現在は投資を抑え効率的に研究開発を行っていくフェーズだと考えています。効率が良くなってきたら、その次のフェーズとして、今後さらに人を増やし、研究開発費も投入していく段階になるかと考えています。

協働ロボットの収益への貢献は大きく、期待よりも大きい貢献をしています。ただ、協働ロボットは世界的な統計で見てもようやく1割を超えたレベルであり、ロボットの全体のボリュームで見るとまだまだこれからだと考えています。スカラロボットについては台数増加への寄与は大きいですが、軸数が少なく単価が低いロボットですので、売上増加への寄与度はそれほど大きくありません。

Q. 米州のロボット受注はここ2四半期連続で増えてきていて、直近4Qでは522億円まで戻ってきた要因について教えて下さい。また25年3月期に向けての見方についても教えて下さい。

A. アメリカの中小規模のお客様は金利の影響等を受け、少し投資が様子見になっている印象です。ただ一方で、アメリカへのリショアリングの動きや、自動化しないとそもそも製造業が成り立たなくなりつつあります。そういうところでは投資をする動きがあり、堅調な動きを示しています。EVの投資については少し先送りの傾向が出ていますが、代わりにハイブリッド車やエンジン車の投資が出てきています。

それらの要因についてのプラスとマイナスは予想の難しいところですが、自動車についていえば基本的には台数は増える方向ですので、多少のタイムラグはあるかもしれませんが、堅調な状況が続くのではないかと考えています。高金利が抑制されればもっと投資をしようという動きが出てくるので、米州の先行き、製造業の投資の先行きについて非常にポジティブに捉えています。

こういった動きはアメリカに限らずメキシコや欧州でも非常に盛んになってきています。ベトナムへの製造業の移転も進んでいます。自動化需要が将来的にはさらに広がることを見込んで先行的投資を進め、アメリカ、メキシコ、ベトナム、インド、それと欧州の拠点も順次拡張してきています。

Q. 昨年のアメリカの自動車業界のストライキの影響はありましたか？

A. ストライキにより投資計画が少し先送りになった、少し狭間があった等の影響はありますが、それほど大きな影響は出てきていません。将来的には、アメリカも人手不足には変わりありませんので、すぐに需要が出てくるわけではありませんが、これから先さらにロボット化の動きは強まるだろうと感じています。

Q. 従業員数がここ10年間で倍増していますが、1人当たりの売上や1人当たり利益額が伸び悩んでいます。人が多すぎるのでないか？

A. 確かに人を増やしたほど売上や利益が上がっていないことは事実です。しかしながら人は貴重な財産であり、今後の成長に非常に大きく寄与すると考えています。これからはより効率化し、どう活躍してもらうかというフェーズですので、社員のモチベーションをより高め、ビジネスの拡大に向けて力を合わせてやっていき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。