

ファナック株式会社 2024年度 第2四半期決算説明会(電話会議) 質疑応答要旨 (2024年10月25日開催)

Q. 営業利益増減分析のうち、未実現利益の影響項目について教えてください。

A. 未実現利益の影響項目としては、棚卸在庫の減少分と、為替レートが円高に振れた分が含まれています。まず上期の未実現利益影響額は131億円あり、利益を押し上げていますが、棚卸在庫の減少分と為替影響分が同じような形で入ってきています。それに対して2Qの未実現利益影響は、かなり円高が進みましたので為替レートの影響が大きくなっていますが、内容としては棚卸の減少、為替レートの影響の両方ともプラスに効いている形となっています。

Q. 今期の通期業績予想の引き上げについて教えてください。

A. ロボットの在庫調整が順調に進んできていますので、今後ロボットの受注が少しずつ回復すること、それとロボマシンの受注が増加することを見込んでいます。それらによって下期にかけて受注、売上が上がってくると想定しています。FAについては、1Qに比べて2Qの受注は少し下がっていますが、おおむね横ばいで推移するのではないかと想定しています。

ただ、ロボマシンは非常にアップダウンの大きいIT業界向けの増加ですので、これが続くかどうかは見通せていません。現時点である程度見込めるものを今回の計画に織り込んでいます。

Q. 中長期的に利益率を上げていくための取組みや付加価値を高めていくために期待できるものがある場合は教えてください。

A. 商品開発等にさらに力を入れていくことが重要になると思っています。まずはお客様の困りごとを解決できるような高い競争力、高信頼性、高性能、低コストの商品の開発など技術の差別化、さらには内製しているモータを含めた高い省エネ性能を訴求していくことです。また製造面でも改善の余地がありますので、既存の自動化設備をできるだけ改良し、製造の一層の自動化、ロボット化を進め、より人手をかけずにより長時間工場を動かすようなことを一層意識していきたいと考えています。また現在の保守サービスの売上構成比は20%以下ですが、着々と伸びてきていますので、そう遠からぬ時期に20%を超えてくると思います。今後も保守サービスの充実に力を入れることで、利益率の改善につながっていくと思っています。

当社の商品は非常に信頼性が高く、かつ生涯保守という特徴があるため、将来の保守コストを含めたトータル・コスト・オブ・オーナーシップ、総保有コストでは圧倒的なメリットがあります。このメリットをお客様に理解いただき始めていますので、イニシャルコストが高くても、将来のコストを含めると結局ファナックを選んだ方が得だということを、より広く認識いただけるように取り組んでいきます。

Q. 営業利益増減分析のうち、原価差額増減の項目について教えてください。

A. 我々は製造メーカーですので、原価差額増減は主に製造に関するものとなります。基準としていた操業との差額、原材料の価格上昇等が主に含まれています。

前年同期と比較した場合、1年前の方が操業が高かったため、その影響が原価差額増減として出ています。

Q. ロボットの受注環境は3カ月前と比較して何か変わりましたか？

A. EV 関係の投資を先送り、あるいは縮小する動きが3カ月前よりも少し強まっており、全体の受注に影響しています。この動きは米州、欧州で見られます。また中国では投資を継続する企業がある一方で、あまり調子のよくないところは投資を控えている状況があります。EV 関係が弱まっていることが、ロボットの全体需要を少し押し下げる要因となっています。

Q. ロボットについて、IFR 公表データ等によると、中国メーカーのシェアが増えています。御社がターゲットとしているマーケットでのシェアはどのような状況でしょうか？また CNC についても、中国メーカーへ切り替える動きはあるのでしょうか？

A. シェアは我々の競争力を測るための重要な指標であり、独自に集計しています。それによりますと、四半期ごとの増減はありますが、グローバルでのシェアは維持ないし上昇する方向に動いていると認識しています。

ただ、中国メーカーが伸びて来ていることは確認しています。特に協働ロボットの分野ではメーカー数も圧倒的に多く、値段も安いということで台数が増えてきています。協働ロボット以外の分野でも、簡単なハンドリング用途では、主に中国メーカーが中国市場においてシェアを上げていることも把握しています。大手のユーザでは、まだ大規模に中国メーカーのロボットを採用する動きは無いようですが、今後可能性はあります。我々としては、トータルでの価格メリットやパフォーマンスなどを訴求していけるように技術開発に取り組んで、キャッチアップされないように、引き続き全力を挙げていきます。

CNC のシェアについてもロボット同様にウォッチしています。こちらも他社に大きく切り替える動きは認識していません。ただ、競合も力を増しているのは確かですので、決して油断することなく、当社の CNC の価値が高いことを十分にご理解いただけるように、開発により力を入れていきます。

Q. FIELD system のこれまでの成果、現在の状況について教えてください。

A. 従来型の FIELD system はクラウドをベースにしていたのですが、クラウドにつながるのを躊躇されるお客様も多いこと、かつアプリケーションを FIELD system 上で開発するのに手間のかかることが、普及の障害になっているということがわかりました。2023 年に、よりお客様の求めているものに近づくため、FIELD system Basic Package へと見直しました。基本的にはオンプレミスで動き、かつ導入しやすいようにハードウェア、ソフトウェア、それと主要なアプリケーションをセットとしたパッケージ商品として販売しています。今は国内を主に開拓していますが、アジア等でも興味を示していただけるようになってきています。

生産現場の見える化に取り組みたいお客様は多くいらっしゃいます。我々は FIELD system 上で主要なアプリケーションを提供し、あとはお客様自身がデータを上位層と共有したり、データを活用したりできるようにしています。簡単に導入できるということで、お客様から好評をいただいています。我々の商品を拡販する上でもなくてはならない商品になると考えています。

Q. ロボットの航空機市場への展開として、航空機ボディの穴あけについて説明いただいたが、アメリカの航空機メーカーのストライキなどの問題の影響はありますか？

A. 短期的には我々の注文にも影響することはあり得ると思います。しかし、諸問題は遠からず解決し、トレンドとして航空機の需要はこれから上がっていくだろうと見ています。

航空関係では、アメリカだけではなくヨーロッパあるいはサプライチェーンを支える日本企業からも、自動化したいというお声はここ数年来非常に強くなってきています。我々のロボットも役立ちますし、CNC も航空機の機体を造る上で使っていただいているお客様もあり、非常に有望な市場だと考えています。

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。