

ファナック株式会社
2024 年度 第 3 四半期決算説明会(電話会議) 質疑応答要旨
(2025 年 1 月 27 日開催)

Q. 3カ月前に比べて、足元の受注環境に変化はありましたか？部門別・地域別に教えて下さい。

A. 3カ月前と比べて基本的にあまり変わっていないという認識です。FA については、若干の前後はありますがほぼ同じです。ロボットについては、主にアメリカと中国でスポット的な受注があったため 3Q の受注は少し良かったですが、今後続くかは見通せていません。ロボマシンについては、1Q 以降徐々に受注が増えてきており、3Q から実際の売上となり、4Q でもロボマシンの売上は増えるだろうと見込んでいます。サービスについては、大きな変動はなく、引き続き堅調な状況が続いています。

Q. ロボット受注が米国と中国で増えましたが、次の四半期、さらに新しい年度に向けてどのような動きを見込んでいますか？

A. ロボットについては在庫調整がだいぶ進んできたこともあり、実際の現地受注に見合った注文が本社にも来ています。現時点で 4Q の受注は 3Q よりも上がることを予想しています。設備投資の様子見が大半でしたが、一部で動き始め注文に繋がっているのも確かです。ただ、全般的にまだ政策や関税の動向等がはっきりしないことがあり、まだ様子見の方が多い印象です。

Q. 3Q 営業利益については会計上の未実現利益影響が大きかったと思います。この内、為替が円安に振れたことの影響額はどのくらいか？在庫調整が進展すれば未実現利益の影響は徐々に縮小していくのでしょうか？

A. 在庫調整につきましては、毎月着実に減ってきており、おおむね正常化しつつあると認識しています。その影響度は今後下がっていくと考えています。直近 3カ月の間の未実現利益影響は、6 ページの滝グラフにあるようにマイナス 116 億円で、多くの部分はご指摘のとおり為替によるものです。9カ月間の未実現利益影響のプラス 35 億円は、棚卸資産が減少していることが大きな要因となっています。

Q. 統計資料から見る工作機械の世界的な動向と FA 事業の動向に乖離があると考えています。FA 事業の短期動向について教えて下さい。

A. 全般的な話として、工作機械メーカーから当社への発注は、工作機械の受注に対して CNC の受注が先行する傾向があります。今回もわれわれの受注が増えた後、工作機械の受注が増えてくるといういつもの状況と考えています。

当社から見える状況は、中国向けについては横ばいぐらいで推移というところですが、どうしても最初に少しアクセルを踏み気味に当社への発注が出るため、最初の方は少し多めになり、それが落ちついてくると巡航速度になってきます。実際の当社の CNC 出荷では、それほど大きな変動はなく中国向けに出荷されて現地の機械メーカーに渡っているという認識です。

Q. FA 事業の売上高と収益性が過去ほど上がらないという現状に対して、改善施策についてご教示ください。

A. CNC については競合もあり、価格競争は年々厳しくなっています。そのような中で、当社の信頼性や、将来の保守も含めると当社の CNC を使っていただいた方が安く上がるというトータル・コスト・オブ・オーナーシップという観点を訴求し、当社製品の価値を認めていただけるように努力しています。加えて、500i-A というフラッグシップ CNC で、特にヨーロッパ、アメリカ等の 5 軸加工機等ハイエンドのシェアの拡大を目指しています。0i シリーズ等の CNC についても差別化できる機能を開発しています。また、製造現場だけではなく、実際に工作機械メーカーの設計現場でも効率化が強く求められています。この点については他社に比べて非常に精度が高いという評価をいただいている当社のデジタルツイン技術があります。サーボ系も含めた機械の動特性も含めた上でデジタル上での再現精度が高く、実際に削らなくても加工面精度がわかるという点を訴求し、より一層当社の CNC の価値を認めていただけるように活動を行っているところです。

収益性については、CNC というよりは全体の収益性についての課題だと認識しています。全体の収益性を上げるべく、より効率のよい設備投資をするなど、会社全体を筋肉質にすべく努力している最中です。

Q. キャッシュの活用に関する考え方を教えて下さい。

A. 製造現場で一番必要・急務とされているのは使いやすさの向上です。今後、AI 技術等を活用してより使いやすくするため、開発費用がかかる可能性があり、これがキャッシュの使い道のひとつと考えています。また、AI や IoT など先端的なところに関する M&A は良い案件があればやっていきたいと思っています。

Q. 中国における受注について教えてください。まだそれほど勢いは増していないのか、これから勢いが増していく状況なのか、中国の現場感をもう少し詳しく教えてください。

A. 一般的な景況感としては絶好調というわけではありませんが、中国政府の景気の下支え効果により、ある程度の水準の注文が FA、ロボット、ロボマシとも出てきている状況です。

春節に入りますので、春節後の動きがどうなるか注目したいと思います。現状の当社の見通しでは、ある程度堅調な受注が続く想定をしていますが、変化の激しい市場ですので、情報を早めに掴むよう努力しています。

Q. 2019 年以降、戦略的投資計画として北米への投資を加速されていますが、この進捗、背景、寄与について教えてください。

A. アメリカには工作機械メーカーがあまり多くないため FA は少なく、当社のアメリカの事業の中心はロボットです。また、工作機械の消費地でいえばアメリカも非常に大きなマーケットであり、そこに導入されている当社製 CNC 付の工作機械に対するアフターサービスも非常に大きな収益になっています。

当社はアメリカ市場において非常に高いロボットのシェアをいただき、順調に伸びてきています。それをさらに盤石なものにして北米でのプレゼンスを高めることを意識し、2019 年以降、アメリカの本社地区（デトロイト）の近郊だけでなく、メキシコやカナダに対する投資にも力を入れてきています。

またアメリカでは、労働者が確保しにくく、製造業、工場の現場の運営が年々大変になってきているという声が非常に強くあります。そういった中で何とかロボットを使って生産性を高めたいという要望は多くっており、市場自体も拡大していますので、われわれにとって成長市場だと考えています。

Q. ロボットの顧客構成はどのようになっていますか？自動車関係が主なのでしょうか？

A. われわれは自動車、自動車部品、一般産業という3つのカテゴリーに分けて動向を集計しています。自動車向け、自動車部品向けは好調時に比べて、だいぶ減っているのは確かです。一方、一般産業という非常に裾野の広いところで受注を確保しています。

ロボットに限らず FA でもロボマシンでも、需要のかなりの部分を占めるのは自動車関係であることに変わりはありません。ただ、ロボットはもともと自動車関係で導入が進み、それが自動車以外のところにも導入が進んできているというのが過去数十年の状況です。当社で見た場合でも、一般産業と呼んでいる比率が年々徐々に上がってきているのは確かです。

アメリカでは自動車、自動車部品の比率が比較的高め、一方でヨーロッパでは一般産業の比率が高い状況です。また一般産業では中小企業の比率が比較的高いので、例えば現在の金利高では少し先送りする面があり、受注の苦しい領域ではありますが、当社のロボットで効率化するメリットを訴求し、受注売上につなげています。当社のセールスが SIer、商社と協力して売り込んでいる状況です。

Q. 3Q のロボマシンの状況を教えてください。

A. 3Q はロボドリルを中心にインド、ベトナム向けの受注を獲得できた一方で、中国向けはやや少なくなっていました。IT 関係については非常に予想にくく、かつ増減が大きいところですが、中国、インド、ベトナムが主な拠点ですので、四半期毎の増減はありますが、受注を確保すべく努力しています。

Q. インド市場に対する期待について教えてください。

A. インドの市場規模は FA、ロボット、ロボマシンともまだ中国に比べれば数分の1の規模ですが、伸び率では非常に高くなっていて、FA、ロボット、ロボマシンとも有望な市場として捉えています。当社は、インドでは30年以上前から子会社を設立し操業していますが、現在23拠点あり、インド全土をサポートしています。今後も非常に重要な市場として、拠点の拡充あるいは増設等にも注力していきます。

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。