

ファナック株式会社
2022 年度 第 2 四半期決算説明会(電話会議) 質疑応答要旨
(2022 年 10 月 27 日開催)

Q. 円安の影響もあったと思いますが、上半期の営業利益が3カ月前の計画から下振れた理由は何でしょうか。

A. 部品価格の高騰・値上げ、輸送費の高騰の影響が大きく、増産による効率向上はあるものの、費用増の影響が上回り利益が低下しました。

Q. 通期下方修正について、事業環境の変化など大きな考え方、見方を教えてください。

A. ロボットにつきましては、世界的に旺盛な需要が継続しています。中国経済は決して悪いわけではありませんが、先行きの不透明感から FA とロボマシンの需要に減速が見られていることを考慮して、通期業績予想を下方修正しました。

Q. 為替の影響について、円安のプラスとマイナスはどちらが大きいのでしょうか。コストに関して、為替はどのように影響しますでしょうか。

A. 円安になれば海外に販売しやすくなりますので、基本的にはプラスだと考えています。ただし、部品の値上がり分のマイナスがかなりありますので、大きなプラスというわけではありません。

部品コストの上昇につきましては、非常に厳しい状況ですが、セカンド/サードのサプライヤ開拓によりコストカットを実現していきます。また自社工場では、生産効率アップやタクトタイム短縮により少しでも原価を低減する努力を続けていきます。

販売価格への転嫁に関しては、以前から継続してきたことですが、お客様に商品の価値を丁寧にご説明し、適正な価格で購入いただけるように努力していきます。

Q. 半導体などの調達環境のアップデートをお願いします。

A. 非常に厳しかった時期に比べると、だいぶ良くなってきたという印象です。我々は組み立て型ですので、何か1点でも不足すると組み立てられません。そのような部品は半導体でも、それ以外の部品でもあり、本来であればもっと生産を増やしたいところ、なかなか増やせない状況が続いています。ただし、ボトルネックとなる部品は減ってきています。生産も徐々に増やしていますので、急に入手できなくなることはないよう、引き続き最優先で調達に当たっています。

Q. 2Q のロボットの売上は相変わらず高く、注残もたまっているとお話もあり、生産制約等があるとはいえ、下期売上が伸びない理由はなぜでしょうか。キャパシティがいっぱいなののでしょうか。

A. サプライチェーンで言いますと、FA・ロボットで共通なのはコントローラ・モータで、ここは半導体やモータ部品などの共通の制約があります。それに加えて、ロボットは鋳物や機械部品、ハーネスなど色々な部品の動向にも気を遣う必要があります。

現状、我々の工場の生産キャパシティはボトルネックになっていません。我々の生産キャパシティ増強の方が部品調達よりも少し先行しています。ただし、この先の増産を考える必要があり、新工場の検討を鋭意進めています。新工場ができるのは先ですので、当面は現行建屋の有効活用として、試験

時間の短縮等を含めた回転のアップ等でキャパシティの増加を進めています。

Q. 出荷について、お客様から納期をずらしてほしいという要望があり、出荷時期のズレが生じていることはあるのでしょうか。

A. お客様側の都合で納期をずらしてほしいという要望は、たいていは組み立て開始前にお話がありますので、出荷時期のズレが生じていることは多くはありません。CNC については、中国の工作機械メーカーから現地販売会社の北京ファナックが先々までのオーダーをもらっていましたので、北京ファナックからファナック本社への発注調整が行われています。

Q. 下期計画のコストやサプライチェーンの前提につきまして、部材の調達価格、輸送費、人件費等の固定費などの面で教えてください。

A. ロボットにつきましては、非常に好調な受注で、受注減の兆候は全くなく、増えていく方向です。サプライチェーンを含めキャパシティを上げてきており、3Q、4Q も売上が増える予想をしています。一方、FA とロボマシンにつきましては受注が軟調ですので売上が減る予想をしています。ロボットでの増加想定分が、FA・ロボマシンの減少想定分ほど大きくないため、合計としては売上減の予想となっています。調達コストにつきましては、サプライヤからのコスト上昇分の相談について 1 件 1 件丁寧に話し合い、妥当と判断した場合は値上げを受け入れていますので、ある程度増加が続くだろうと見込んでいます。輸送費につきましては、一時期より落ち着いてきていますが、まだ昔のレベルより高い水準であり、ある程度この状況が続く前提で見えています。

Q. 下期計画で FA とロボマシンを分けると、3 カ月前の予想から減少が大きいのはどちらでしょうか。

A. FA は 3 カ月前にも減少予想を立てていましたが、さらに見通しを慎重にせざるを得なくなりました。ロボマシンのうちロボドリルの時々来る波は当初から見込んでいませんでしたので、ロボドリルの予想が外れたわけではありません。ロボドリルを含めたロボマシンは中国向けのウエイトが非常に高く、中国向け CNC の需要と同様に受注がスローになってきたため、見通しを下げました。
FA はロボマシンの約 2 倍のボリュームですので、やはり FA の減少幅が大きいと見えています。

Q. 中国の受注減はサプライチェーンの問題なのでしょうか。1Q、2Q にかけてどのように変化しているのでしょうか。スマートフォンや車といった個別業種からの影響があるのでしょうか。

A. 日本の工作機械メーカーと比べて、中国の工作機械メーカーでは低価格帯、シンプルな機械が多く、比較的納期の短い機械が多いのが実態です。そのため、景気が良くなりそうであれば急速に増産体制を取り、景気の先行きがさほど強くないとなれば即座に減産体制を取ります。1Q においては、中国経済の良い状況が続く予想の下に CNC の受注がありましたが、慎重な見方に変化したため需要動向が下がり、過去の大きな注残を減らすために発注調整が行われている状況です。
スマートフォン向けの需要がスローになってきている影響も受けていると思います。日本工作機械工業会では、車の電動化向けの需要は良いという認識がされており、その通りだと考えています。

Q. FA 事業を伸ばすためにサーボモータを外販することは検討していますか。

A. 我々のコントローラとモータ、アンプをセットでお使いいただく方が、一番性能を引き出せるのは間違いありませんので、できるだけセットでお勧めしています。しかしながら、お客様が今までに構築したソフトウ

エア資産を活かしたいというケースにつきましては、お客様のコントロールの足回りとして、モータ、アンプの販売をしています。こうした分野はこれからも将来有望なビジネスになっていくと思っています。

FA 事業の今後という観点では、中国は現在足踏みしているものの NC 化率がまだ低いため伸ばす余地は大きいと思います。また、インドも伸びてきますので、特に海外を中心にまだ伸びる余地は大きいと考えています。

Q. FA の受注と売上の関係について、注残が積み上がっている状況であったのに、中国経済への見方が慎重になった途端に売上予想が下がる理由を教えてください。

A. 我々は中国の工作機械メーカーには北京ファナックを経由して FA 商品販売しています。中国はエンドユーザの特性上、需要の変動が非常に大きいため、北京ファナックはある程度のストックを持つようにしており、そのストックが多くなると我々への発注が絞られます。工作機械メーカーからの出荷数量が減ると FA 商品が倉庫にたまるまいよう早めに発注調整をかけますそのため、我々の売上に早く影響が出てきます。過去の景気循環の時にもあった現象ですので、特殊ではないという認識です。

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。