

**ファナック株式会社**  
**2022 年度 決算説明会(電話会議) 質疑応答要旨**  
**(2023 年 4 月 26 日開催)**

**Q. 受注に占めるロボットの比率が半分近くに上昇している中で、収益性は上がっているのでしょうか？**

A. ロボットの利益率については、徐々に良くなってきていると認識しています。現在、非常に引き合いが高く、価格よりも納期優先というお客様も増えています。当社のロボットは信頼性が高いため、インシヤルコストだけではなくトータル・コスト・オブ・オーナーシップという観点から、10 年、15 年間使用する場合、総費用が低くなることを評価いただけるというケースも出てきています。

**Q. 投資について「最小限の投資で最大限のリターンを出したい」とは具体的にはどういうことを考えているのでしょうか？**

A. 現在、ロボットの増産体制の構築を検討しており、近い将来新しい工場が必要になってきます。一方で、既存の建屋での生産を効率化し、設備投資をできるだけ抑えて、増産することにも並行して取り組んでいます。新工場については、例えば投資を段階的に行うことで投資額を最小限に絞り、効率よく増産することも検討中です。

**Q. 4Q 実績が3Q 実績に対して、売上高の減少より営業利益の落ち込みが大きかった背景と、来期予想でも売上以上に利益が落ち込む背景を教えてください。**

A. 在庫調整にともない、売上と生産に少しギャップがある状況が起きています。工場の稼働が少し低下することによる製造損益の悪化が一番大きな要因となっています。また、原材料の高騰が続いている影響、増産投資等のための経費増を加味して 2023 年度の予想を出しています。為替レートを実勢より円高で想定している影響もあります。

**Q. 事業ごとの受注動向について教えてください。**

A. FA については、北京ファナックの在庫が減りつつあり、本社への注文が増え始めています。韓国や台湾でも在庫調整があり、解消までもう少し時間がかかりそうですが、徐々に引き合いが増えることを期待しています。現地での引き合い次第という面もありますが、おおむね 4Q が底ではないかと考えています。ロボットについては、引き合いは非常に好調ですが、生産が追いつかず、まだ納期が長い状況が続いています。現地の在庫も膨らんできており、一部の機種では発注調整がかかっている面もありますが、まだ大半のロボットが足りないという状況が続いていますので、引き続き堅調な受注が続くと考えています。ただ、一本調子で伸びていくとも言いきれない面も出てきていると思います。

ロボマシンについては 4Q で IT 関連のスポット的な受注がありましたが、先は全く分かりませんので、現在の計画ではこのレベルの受注が続くとは見ていません。

**Q. 部材不足の状況を教えてください。**

A. 主に電気電子部品は生産に必要な分を調達できるようになってきています。ただ、やはり生産が少し増えると不足する懸念もあるため、何とか在庫の積み増しを図っています。全般的にだいたい在庫を増

やしてきていますが、必要最小限 +  $\alpha$  程度しかない部品もありますのでそこは重点的に調達しています。ロボットをもっと作りたいものの、主にメカ関係の部品がそろわず、お客様の注文にお応えしきれていないという状況です。サプライヤを含めた能増を進める、あるいは能増が難しい場合はサプライヤの数を増やす対策を講じ、生産制約が緩和されればより多くのロボットを出荷できるようになると期待しています。

**Q. 在庫調整と受注の見通しについて教えてください。**

A. FA の受注については、中国に限らず全てのマーケットで部品不足により当社の納期が長かったことにより、在庫調整が進行中です。一番規模の大きい中国で景気刺激策が行われれば、また爆発的な需要が起きる可能性もあるため、対応できるよう、ある程度の在庫を持つ必要があると考えています。ロボットについては、お客様の注文にお応えしきれていないという状況であり、引き続き堅調な受注が続くと考えています。一方でロボットについても海外関係会社において増加した在庫がようやく減り始めていますが、適正レベルになるまでは多少調整が入ることを見込んだ予想を立てています。

**Q. FA 事業について、CNC 市場の成長をどのように見ているのでしょうか？**

A. 当社のビジネスの中でロボット事業の伸びが一番大きく、FA 事業はロボットほどの伸びは見込めませんが、着実に成長していけると思っています。すでに高いシェアがありますのでシェアアップの効果は限定的かもしれませんが、ヨーロッパではまだシェアが低く、またインドなどでもシェアアップの余地があると思っています。さらに、例えばモータをもっと多く使っていただく、あるいはオプションをもっと付けていただくといった地道な努力によって単価アップを果たすことが可能ですので、台数増と単価アップの相乗効果で、着実に成長していけるポテンシャルはあると考えています。

さらに、CNC の担当セールスがロボットを機械メーカーに販売することも行っており、これは単価アップにもつながります。ロボットと工作機械の組み合わせは注目されていますが、まだ一般的ではないため、CNC の担当セールスがロボットを売り込む余地は大きいと思っています。

**Q. 中国ローカルメーカーとの競合状況を教えてください。**

A. 当社は、中国ローカルメーカーの CNC と直接ぶつかることが少ない領域、ミドルレンジ以上のところで戦っています。ただ、中国政府が CNC の国産化に力を入れており、同時 5 軸加工機能なども中国ローカルメーカーがある程度できるようになっているという話もありますので、慢心することなく、動向については注意を払っています。

**Q. インド市場でのポジションと展開、ポテンシャルを教えてください。**

A. 1 月の IMTEX の展示会でも、ローカルの機械メーカーの力が非常に上がってきていることを実感しました。デザイン、機能、性能等を含めてだいぶ上がってきていますので、中国のような急速な成長ではないかもしれませんが、着実に成長しています。既に高いシェアを頂いていますが、さらに当社 CNC を選んでいただけるように努力していきたいと思っています。価格には非常に厳しい市場ですので、価格の安い競合とは棲み分けしています。機械メーカーがローエンド CNC から上がってくると、われわれのようなミドルレンジ、ハイエンド CNC が選好されるので、そこを捉えられるよう拡販に取り組みます。インドは早晩、中国に次ぐ重要な市場になることが確実だと考えています。

**Q. アメリカでのロボットの状況について教えてください。**

A. アメリカはわれわれのロボットが非常に高いシェアを頂いている市場で、グローバルで見てもおそらく一番高いシェアだと思います。自動車、自動車部品、一般産業、いずれも非常に高いシェアを頂いています。全ての分野でロボット化が進行しています。中国がEVへの投資でロボット導入が一番先行しましたが、米系メーカーもEV関係の投資が始まっており、車体関係、バッテリー関係の引き合いが出始めています。また人手不足やスキル不足等もあり、ロボットを使うことにより生産性を上げることに熱心ですので、引き続き堅調な状態が続くと思っています。

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。