

ファナック株式会社
2024 年度 第 1 四半期決算説明会(電話会議) 質疑応答要旨
(2024 年 7 月 29 日開催)

Q. ロボットの在庫調整の状況、受注環境と見通しについて教えてください。

A. ロボットの在庫は国によって状況が違います。中国向けはほぼ適正レベルに達しました。欧米はそれよりも遅れていますが消化は堅調に進んでいまして、今後様子見感による一時的な減速も予想されますが、現時点では年明けには在庫レベルは適正に近づくと見込んでいます。

また全般的な受注につきましては、在庫を消化しながらであることを考慮すれば堅調です。世界的に見て製造業でなかなか人を集められないという状況は構造的な課題ですので、アメリカ、欧州、中国、日本、いずれにおいてもロボット化に対する期待は非常に高いものを感じています。

Q. ロボットの生産能力増強は検討していますか。

A. 以前は新しい工場を急いで作らないと需要増に対応できないと考え、建設を検討していましたが、その後は需要の増加が少し緩んでいます。よく検討したところ、当面は新しい建屋を建てずに既存の建屋の中に設備を増やしたり、効率的に使ったりすることや、他の既存の建屋をロボットの生産に転用することなどにより、向こう数年間程度は建屋の新築なく対応できるだろうという目算が立っています。ただ、数年前にはものすごい需要が起きたこともありますので、需要動向はよく見極めていきたいと考えています。

Q. FA の 1Q 受注は堅調でしたが、今後の動向について教えてください。

A. FA の受注については、中国の影響が一番大きく、それ以外に国内や中国以外のアジアでも増加しています。中国の在庫は正常化していますので、実需に沿った引き合いを頂いています。主には EV を中心とした自動車向け、IT 関係についての引き合いが多くあり、当社の CNC がそういった用途で工作機械の需要に少し先行して動いているところはあるかと考えています。

また、こういった中国市場を中心とした EV や IT の動きについて、当社のロボマシンについても需要が出ています。今回、ロボドリル、ロボショットの受注・売上が上がってきたのはそのような背景によるものです。

Q. 今期の通期業績予想の引き上げについて、事業や地域ごとの状況について教えてください。

A. 全体的に 1Q の受注が 3 カ月前の見込みよりだいぶ良く、1Q の売上も堅調だったため、今回、売上・利益を引き上げました。四半期ごとのばらつきはありますが、FA 関係、ロボマシン関係は前回の見通しよりも堅調に推移すると考え、ロボットについてはおおむね横ばいで見えています。

FA の 1Q の受注が非常に良かったのですが、コロナ禍前には、FA の受注は 4・5・6 月と良くなり 7・8・9 月で一服する傾向がありましたので、このままの調子が 2Q も継続するとは今のところ見ておりません。変化の非常に激しい市場ですので、需要が増加した場合には対応できるよう、その動きをよく見ていきます。

地域別では、中国、北米は比較的堅調に推移すると見えています。またインド関係も堅調に伸びると見えています。

Q. 中国 NC 市場でのシェアは維持できていますか。

- A. 当社では毎月シェアをウォッチしていますが、シェアが落ちているという認識はありません。われわれとしては工作機械メーカーへの働き掛けだけでなく、エンドユーザーへの働き掛けも行っていて、それによりシェアが維持できているのではないかと考えています。
- 内部データのため開示は出来ませんが、今後も毎月のウォッチを欠かさずに行い、われわれのプレゼンスを高められるように努力してまいります。

Q. 1Q で米州向けロボットの受注が下がった背景を教えてください。

- A. 一番大きな理由として、EV 関係の商談の延期があり、その分の受注が先に延びたことがあります。ただ、先送りされる商談がある一方で、代わりに HV やガソリン車の投資が逆に前倒しされることもあります。一時的に減速することはあるかもしれませんが、少し長い目線では、いずれは戻ってくると考えています。

Q. ロボットにおける、中国ローカルメーカーに対する優位性について教えてください。

- A. 現時点では、技術、品質、信頼性でリードしていると思っています。われわれとしてはこれらを詰められないように、引き続き技術、品質、信頼性を高めていきたいと思っています。中国ローカルメーカーの価格は非常に競争力があると認識していますが、基本的にはミッドレンジ市場以上のところで引き続き勝っていった、差を詰められないように努力していきます。
- われわれとしても彼らが非常に力をつけていることは認識していますので、追いつかれないような対策をとっています。油断することなく、将来大きな脅威になることも十分想定しながら準備を進めている状況です。

Q. インド市場での御社の立ち位置についてどう見えていますか。

- A. 当社はインド国内の 20 拠点以上で、販売とサービスを展開しています。われわれのインド向けビジネスでは、工作機械用 CNC、つまり FA ビジネスのウエイトが非常に高くなっています。
- インドは人口が多く、人件費も比較的まだ安いので、ロボット化への投資意欲は他の国ほど強くありません。一方、製造業でなかなか人が集め難く、長く働いていただけないといった事情もあり、ロボット化に年々熱心になってきています。当社におけるロボットビジネスについても、ここ 2~3 年は急速に高まってきています。
- ロボマシンのボリュームはまだそれほど多くありませんが年率でだいぶ高い伸びを示しています。中国から EMS がインドに展開しているということもあり、ロボドリルやロボショットの需要は出てきています。今後の EMS の商談をカバーし、そういった商談には当然ロボット化もついていきますので、併せて押さえることを考えています。
- FA は非常に高いシェアをいただいています。ロボット、ロボマシンのシェアはいずれもトップクラスです。インドで長く展開している成果がシェアに表れているのだと考えています。
- 今後も現状に甘んじることなく、さらに伸びるインド市場でのプレゼンスを一層高めていきたいと考え、そのための人的強化や拠点の強化を進めています。

Q. ロボショットの商品別、地域別、業界別の受注動向について教えてください。

A. 4Q から 1Q にかけて主に中国、台湾でロボショットの受注、売上が増えています。

当社のロボショットは、省エネの他、精密成形が大きな売りの一つです。用途としては、スマートフォンなどのレンズ、コネクタ関係、医療関係など、非常に高精度なものが多くなっています。今回引き合いが増えているのも IT 関係が多く、スマートフォン関係、車載関係などが増えてきています。当社のラインナップとしては、型締め力 15 トンから 450 トンまでありますが、50 トン、100 トン、150 トンが台数ベースでの売れ筋です。

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。