

ファナック株式会社 2025 年度 第 2 四半期決算説明会(電話会議) 質疑応答要旨 (2025 年 10 月 31 日開催)

Q. ロボットへの AI 適用に関する取り組み状況を教えてください。

A. 生成 AI、あるいはフィジカル AI の注目度が高まる中、当社も様々な取り組みをしており、12 月に開催される 2025 国際ロボット展でも様々な AI 展示を行う予定です。センシング技術を活用し、かつ周囲の環境に応じてロボットが自律的に動く商品は過去の展示会でも展示しており、9 月にドイツで開催された EMO2025 でも展示しております。これをさらに磨き上げて業界をリードしていきます。フィジカル AI は自動化の敷居を下げる手段として非常に有効で、一層の差別化が可能だと考えています。

Q. ヒト型ロボットについての見方を教えてください。

A. ヒト型ロボットの面でも、フィジカル AI が重要だと考えています。フィジカル AI では、当社はビジョンセンサなどのセンシング技術をはじめとする様々な要素技術に強みがありますが、ヒト型ロボットにもそのような技術は使用されます。当社の事業スコープは製造現場を含めた各種産業を主としていますので、ヒト型ロボットに関しては、生産現場を中心とした産業において求められる性能、価格、信頼性などから総合的に判断していきます。家庭用だけでなく、製造現場でもヒト型が求められることも承知していますので、技術動向を常に注視しています。また、ヒト型ロボットはハードだけではなく、知能の部分も重要になってまいりますので、AI の活用により一層力を入れていきたいと考えております。AI だけではなく、IoT、省エネ等の色々な技術が必要になってきますので、引き続き他社を凌駕すべく、各種の開発を進めてまいりたいと考えております。

Q. 通期計画の修正について、売上の増加分に対して利益の増額が大きい要因を教えてください。

A. 工場の稼働率上昇を見込んでいることが主な要因です。

Q. FAとロボマシンの下期受注の見方を教えてください。下期売上計画は2Q水準なのでしょうか？

A. 先行きについては、設備投資環境は徐々に良くなると思いますが、米国関税や地政学的リスクなどの影響もありますので、見通しづらく横ばい程度で見えています。受注が良くなる場合に備えて、納期対応できるよう準備をしています。

Q. ロボットの受注について、3Q以降の見通しを教えてください。

A. 米国については、人件費高騰や製造業の国内回帰の動きが出ており、比較的堅調に推移すると見えています。EV 向け投資から HV、ICE 向けに変わりつつあり、多少のタイムラグがあるとしても全般に堅調な投資が続くとみえています。

欧州についても、人件費が上昇しているため自動化需要は緩やかな増加を見込んでいます。2Q はロボット受注が少し増加しましたが、一本調子で上がるかは不明です。ただ、競争で勝ち残るためには新しい設備が必要ですので、徐々に設備投資は行われると考えています。

中国については、比較的堅調に自動化投資が進むと考えています。EV をはじめとする新エネルギー

車や、IT 関係も好調です。

インドについては、中国ほどの市場規模ではありませんが、自動化の必要性が強くなっていますので、緩やかに需要が拡大するとみています。

日本については、様子見感が強くありますが、人手不足は海外より深刻ですので、自動化ニーズは高いと思っています。

全般的に自動化しなければ物を作ることができないフェーズになってきていると思われ、今後も需要は比較的堅調に推移すると考えています。ロボットの性能を向上させるとともに、AI を活用したティーチレスや協働ロボットにより自動化の敷居を下げる努力を行い、拡販に努めます。

Q. 米国関税の影響を売上、受注で教えてください。

A. 受注と売上については期ズレの影響は多少あるかと思いますが、関税発動前の駆け込み需要は少しあったと聞いていますが、全体では大きな影響はありませんでした。受注については、自動車関係は引き続き堅調で、一般産業でも投資余力のある企業はしっかり投資していますので、比較的堅調です。

関税分についてはお客様に価格転嫁をお願いしていますが、堅調に受注を頂いています。ただし、その分の価格上昇はありますので、お客様の中には少し様子見の動きもあるものの、全体としては堅調と認識しています。

Q. CNC 新商品、FANUC Series 500i-A の手応えを教えてください。

A. 前シリーズの FANUC Series 30i-MODEL B Plus から刷新しました。様々な構成の工作機械に容易に対応でき、デジタルツインで実加工と同程度の検証が実際にワークを削る前に予測可能となります。最終的に、試し削りなく一発で良品が出来ることを目指しており、お客様からの期待が大きいのと思っています。

工作機械のコントローラの切り替えには少し時間がかかりますが、技術的に優れた商品ですので、数年単位で効果が出てくるものと考えています。

Q. 機械加工分野でのロボット適用の状況を教えてください。

A. 工作機械へのロード・アンロードは非常に大きな用途です。当社の加工工場では、マシニングセンタ、旋盤など多くの工作機械がありますが、ほぼ 100%ロボットと連携し、ロボットが人に代わってワークを工作機械に出し入れしています。ただ、一般的には機械加工の現場ではまだ人手で行っているところも多くあり、ロボットを導入したいという要望があります。多品種生産の場合には、ロボット化が難しい面もありましたので、ティーチレスなど使いやすいロボットや、安全柵なしで導入できる協働ロボットに興味を持たれるお客様が増えています。工作機械とロボットを組み合わせる場合、システム構築は大変な面がありますが、協働ロボットの場合は最小限の投資でロボットが付けられるため高い評価をいただいています。このような動きが広がることで、工場の加工現場も変わっていくと思います。

当社の強みは、工作機械のコントローラで圧倒的なシェアがあることで、当社 CNC が付いた工作機械と当社ロボットの組み合わせであれば、イーサネットケーブル 1 本でつながることで簡単にロボットを導入できます。現時点では、まだ工作機械 1 台にロボット 1 台という状況ではありませんが、将来的にはそうなる可能性が十分あり、非常に大きな市場と考えています。

Q. 中国やインドの工作機械メーカー、ロボットメーカーの品質、信頼性、価格についてどう考えていますか？

A. 工作機械のコントローラを販売する立場からすると、お客様である中国やインドの工作機械メーカーが欧州市場を重視していると感じます。性能も年々向上していると思います。中国やインドの工作機械メーカーに当社 CNC の搭載を引き続き働きかける一方、欧州のエンドユーザやディーラーに対しても当社 CNC の価値をアピールして搭載率を上げる努力をしています。

中国のロボットメーカーの技術力は年々上がってきており、当社は差を詰められないよう AI や IoT などの技術で一層の差別化を図ります。ロボット等は工場で長期間使われますので、保守コストも含めたトータル・コスト・オブ・オーナーシップ(TCO)の観点を訴求しています。

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。