

**ファナック株式会社**  
**2025 年度 第 3 四半期決算説明会(電話会議) 質疑応答要旨**  
**(2026 年 1 月 26 日開催)**

**Q. 通期業績予想の修正について、売上は 219 億円の増額に対して、営業利益は 30 億円減額となっている要因を教えてください。**

A. 円安により未実現利益の影響が大きくなったことが営業利益を押し下げる大きな要因となっています。当社のオペレーション上、海外で即納体制を取るため在庫を厚めに持っており、この在庫が為替レートの影響を受けたことによります。それ以外の要因としては、商品のミックスあるいは商談のミックスが影響しています。

**Q. フィジカル AI に関するオープンプラットフォーム対応について、ポテンシャルを享受できるのはいつごろでしょうか？**

A. フィジカル AI を発表した国際ロボット展後、例で申し上げますと 1,000 台を超える CRX の受注があり、3Q の受注に計上しています。今回のオープンプラットフォーム対応をきっかけに、実際にお客様のところではフィジカル AI が広がり始めたと認識しています。今後数千台規模の受注をはじめ多くの商談を頂いています。今までできなかったフィジカル AI を使った現場の省力化や立ち上げの短縮に非常に大きな効果があるとの期待を頂いており、今期か来期ぐらいからだんだんと増えていくと見えています。

**Q. 機体重量 11kg、可搬質量 3kg の新型軽量協働ロボット CRX-3iA について、造船業のニーズをキャッチできた理由は何でしょうか？**

A. 日頃から様々なお客様、商社、インテグレータと懇意にしており、こういったニーズを認識しておりました。造船メーカー各社様から実際にこのようなロボットが欲しいとの要望を頂き、開発していたところ、政府の注力する領域と重なり、タイムリーに提供することができました。造船メーカー様から非常に高い引き合いを頂いています。

フィジカル AI に限らず、社内のアプリケーション部隊が、お客様のニーズをくみ取っています。日本だけでなく、アメリカ、ヨーロッパ、中国のいずれにもアプリケーション部隊がありますので、お客様へ貢献できる提案を積極的に行っています。

**Q. 現在と今後の収益性について教えてください。現状、営業利益率 20%を超えるくらいの実力があると考えてよいのか？**

A. 3Q は未実現利益などの影響で営業利益率が 19.3%と若干悪化しましたが、稼働は非常に順調に推移していますので、固定費も回収でき、売上の状況次第ではありますが、利益率 20%の実力はあると考えています。

従来より、将来的にプラスになると判断すれば戦略的に商談を取っています。そうした商談が比較的多い場合には、短期的な収益性に影響が出ることはあり得ます。市場シェアと利益のバランスを見ながら戦略的に判断しています。

**Q. フィジカル AI による業績拡大の展望について教えてください。**

A. コントローラやソフトウェアが全部入ったロボットとして販売することにより、フィジカル AI のインフラとして使っていただけることが大きな機会だと考えています。

オープンプラットフォーム対応により、いろいろな企業、ベンチャー、研究機関が開発できますし、当社もオープンプラットフォーム上でアプリケーションを提供していきます。オプションとしてアプリケーションを販売することにより収益を得られると考えています。

フィジカル AI の実際の用途として最も大きなものは、デジタル空間上で全て作り込み、シミュレーションまで行い、トライアルなしに立ち上げて良品を出すというものです。これは非常に大きなビジネスチャンスになり得ます。自動車メーカーに限らず、IT 関係のお客さまも興味をお持ちになっています。

中小規模のお客さまでもフィジカル AI を使いたいという要望を頂いていますので、規模感に応じたアプリケーション開発や、導入するインテグレータを支援し、産業全体で繁栄していく仕掛けもできると期待しています。

**Q. 3ヶ月前と比べて各部門、地域の需要見通しに変化はありますか？**

A. 部門別受注では、特に FA とロボットが伸びています。

FA では、日本、中国、インドで堅調です。インドは国内需要が中心ですが、日本の好調な需要は比較的中國向けが大きく、日本の機械メーカーの中國需要が好調です。中国では EV 関係の投資が継続し、IT 関係、AI 半導体関係、データサーバ、電力関係といった用途があり、工作機械の需要が増えています。

ロボットについては、アメリカと中国が堅調です。中国向けでは EV 関係や IT 関係、米国向けでは EV 関係、EV 以外のハイブリッドや ICE などです。アメリカでは EV 一辺倒からの計画変更でタイムラグを是さんで需要が出始めています。

ヨーロッパについては、ようやく底を打ってすこしずつ増えてきている感覚です。

**Q. アメリカの自動車産業の設備投資の状況を教えてください。**

A. EV シフトのためしばらく設備投資を抑えていた傾向がありましたが、方向性が見えてきたことで再開し始めたと見えています。比較的堅調に続くと期待していますが、自動車関係でさらに増えるとは見ておらず、慎重に今のレベルが続くと見えています。実際には、自動車関係の設備投資が始まると、自動車部品関係が続く、一般産業にもいずれ波及します。市場の伸びとしては、今後、一般産業の方が大きくなると認識しています。

**Q. 販管費の増加理由を教えてください。**

A. 売上増に伴う物流費用の増加によるもので、それ以外の費用は大きく増えていません。

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。