

2021年12月期第3四半期決算発表説明会(2021年10月28日)

要旨及び主な質疑応答

登壇

司会：皆様、こんにちは。本日はお忙しい中、ルネサスエレクトロニクス2021年、第3四半期決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。

本日は、同時通訳チャンネルが利用できます。画面下部の地球マークをクリックして適宜言語を選択してください。本日の説明会には代表取締役社長兼CEO、柴田英利。執行役員兼CFO、新開崇平。執行役員兼オートモーティブソリューション事業本部、事業本部長、片岡健、他スタッフが出席しております。

これよりCEO柴田からごあいさつ申し上げた後、CFO新開が第3四半期決算についてご説明し、続けて質疑応答を行います。全体の時間は約60分を予定しています。説明会で使用する資料は、当社のホームページのIRサイトに掲載しております。

それでは柴田さん、マイクをオンにして、お願いいたします。

柴田：改めまして、皆さんこんにちは。CEOの柴田でございます。今回はちょっとニュースもありますので、冒頭に少しお話をします。

まず一つは、8月にクローズをしたDialogが今回から連結されています。それによって、少し数字の連続的な変化が見えづらいところもあろうかなと思いますので、説明を尽くしたいと思ひますし、ぜひ遠慮なくご質問があればお聞かせください。

それから2点目として、スライドの中にもあるのでご覧になった方いらっしゃると思ひますけれども、今回のタイミングで少しチャンネル在庫が増えています。おそらく気になる方もいらっしゃるかなと思ひたので、そのためのスライドも1枚別に用意して、内容についての解像度を高める努力をしています。

結論から申し上げますと、ご心配いただくことはないと思ひてますが、一部注意をしながら今後の運営をしていきたいなと思ひます部分もありますので、その辺についてもできるだけ皆さんの解像度を高めたいというふうに考えています。ご心配はいらな思ひてます。

それから、受注残のスライドも入ってるんですけども、これとさっきのチャンネル在庫とちょっと絡むんですけど、Dialog の数字がまだちゃんとそろってないんですね、実は。

ですので、受注残には、Dialog の受注残の数字は入っているものの、ルネサスが元々やっていた来年度のダイヤモンドをセキュアするようなプログラムを、Dialog 買収後から Dialog が始めてまして、この取り組みが 11 月に完了する予定ですので、それまでの数字というのはあくまでも経過中の数字なので、あんまり意味がない数字になってしまっていますということをお伝えしておきます。

Dialog は、以前にもかなりエンジニアリングカルチャーが強い会社なんですよということをアナリストの方々を中心にお話したことがあったように記憶してるんですけども、その裏返しかもしれませんが、セールスとかサプライチェーンのところは、僭越ながらルネサスのほうがいいかなと思うところもたくさんあって、その辺は買収したので、今後しっかり改善をしていきたいと思って鋭意取り組んでるところであります。

それから、最後になりますが、slide deck の最後の方に入ってますけれども、本日イスラエルの Celeno という Wi-Fi のスタートアップ、スタートアップとは言わないんですかね、Wi-Fi の会社のアクイジションのアナウンスをしています。以前からもお話してますように、まだコネクティビティ等々を中心にいくつか埋めていきたいところがあって、タックインはやっていきますよというお話の一つだというふうに捉えていただければ幸いです。

ということで、冒頭からの話は以上にして、今の内容についてのディテールも含めて、新開さんから詳しくお話をさせていただこうと思います。新開さんお願いします。

新開： CFO の新開です。よろしくお願いします。では、第 3 四半期の決算内容についてプレゼンテーション資料をベースにご説明いたします。

2021年12月期 第3四半期 決算概要

NON-GAAP^{*1}

売上収益の前年同期比、前四半期比、予想比は小数点以下第2位を四捨五入

(億円)	2020年12月期		2021年12月期								
	第3四半期 (7-9月)	9か月累計 (1-9月)	第2四半期 (4-6月)	第3四半期 (7-9月) 予想	第3四半期 (7-9月) 実績	前年同期比	前四半期比	予想比 ^{*2} (7/29時点)	9か月累計 (1-9月) 実績	前年同期比	予想比 ^{*2} (7/29時点)
売上収益	1,787	5,241	2,179	2,400 (±40)	2,584	+44.6%	+18.6%	+7.7%	6,800	+29.7%	+2.8%
売上総利益率	47.5%	47.4%	52.0%	53.0%	55.2%	+7.7pts	+3.2pts	+2.2pts	52.7%	+5.2pts	+0.9pt
営業利益 (率)	365 (20.4%)	1,004 (19.2%)	614 (28.2%)	696 (29.0%)	839 (32.5%)	+474 (+12.0pts)	+225 (+4.3pts)	+143 (+3.5pts)	1,979 (29.1%)	+975 (+9.9pts)	+143 (1.3pts)
親会社の所有者に 帰属する当期損益	336	872	458	-	629	+293	+171	-	1,413	+541	-
EBITDA ^{*3}	573	1,658	806	-	1,036	+464	+231	-	2,560	+902	-
1米ドル=	107円	108円	109円	109円	110円	3円 円安	1円 円安	1円 円安	108円	0円 円高	0円 円安
1ユーロ=	123円	121円	131円	130円	131円	8円 円安	0円 円高	1円 円安	129円	9円 円安	0円 円安

^{*1} Non-GAAP業績は、財務会計上の数値 (GAAP IFRS) から非経常的な項目やその他の調整項目を一定のルールに基づいて控除もしくは調整したものです。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を提示しております。具体的には、企業買収に伴い、認識した無形資産の償却額およびその他のPPA (取得原価の配分) 影響額、株式報酬費用や当社グループが控除すべきと判断する一過性の利益や損失などを控除もしくは調整しております。ただし、売上収益はIFRSに基づく金額であり、Non-GAAP調整は含まれておりません。

^{*2} 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比

^{*3} 営業利益+減価償却費及び償却費

まず、今表示されている4ページですね。こちらはDialog込みの決算ベースの数字です。真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益は2,584億円、売上総利益率は55.2%、営業利益は839億円、営業利益率は32.5%、当期利益は629億円、EBITDAについては、1,036億円となりました。

2021年12月期 第3四半期 決算概要

NON-GAAP^{*1} (参考: DIALOG社収益を除く)

売上収益の前年同期比、前四半期比、予想比は小数点以下第2位を四捨五入

(億円)	2020年12月期		2021年12月期								
	第3四半期 (7-9月)	9か月累計 (1-9月)	第2四半期 (4-6月)	第3四半期 (7-9月) 予想	第3四半期 (7-9月) 実績	前年同期比	前四半期比	予想比 ^{*2} (7/29時点)	9か月累計 (1-9月) 実績	前年同期比	予想比 ^{*2} (7/29時点)
売上収益	1,787	5,241	2,179	2,400 (±40)	2,434	+36.2%	+11.7%	+1.4%	6,649	+26.9%	+0.5%
売上総利益率	47.5%	47.4%	52.0%	53.0%	55.6%	+8.0pts	+3.6pts	+2.6pts	52.7%	+5.3pts	+0.9pt
営業利益 (率)	365 (20.4%)	1,004 (19.2%)	614 (28.2%)	696 (29.0%)	802 (32.9%)	+437 (+12.5pts)	+188 (+4.8pts)	+106 (+3.9pts)	1,942 (29.2%)	+938 (+10.1pts)	+106 (+1.5pts)
親会社の所有者に 帰属する当期損益	336	872	458	-	602	+266	+144	-	1,386	+514	-
EBITDA ^{*3}	573	1,658	806	-	994	+421	+189	-	2,518	+860	-
1米ドル=	107円	108円	109円	109円	110円	3円 円安	1円 円安	1円 円安	108円	0円 円高	0円 円安
1ユーロ=	123円	121円	131円	130円	131円	8円 円安	0円 円高	1円 円安	129円	9円 円安	0円 円安

^{*1} Non-GAAP業績は、財務会計上の数値 (GAAP IFRS) から非経常的な項目やその他の調整項目を一定のルールに基づいて控除もしくは調整したものです。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を提示しております。具体的には、企業買収に伴い、認識した無形資産の償却額およびその他のPPA (取得原価の配分) 影響額、株式報酬費用や当社グループが控除すべきと判断する一過性の利益や損失などを控除もしくは調整しております。ただし、売上収益はIFRSに基づく金額であり、Non-GAAP調整は含まれておりません。

^{*2} 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比

^{*3} 営業利益+減価償却費及び償却費

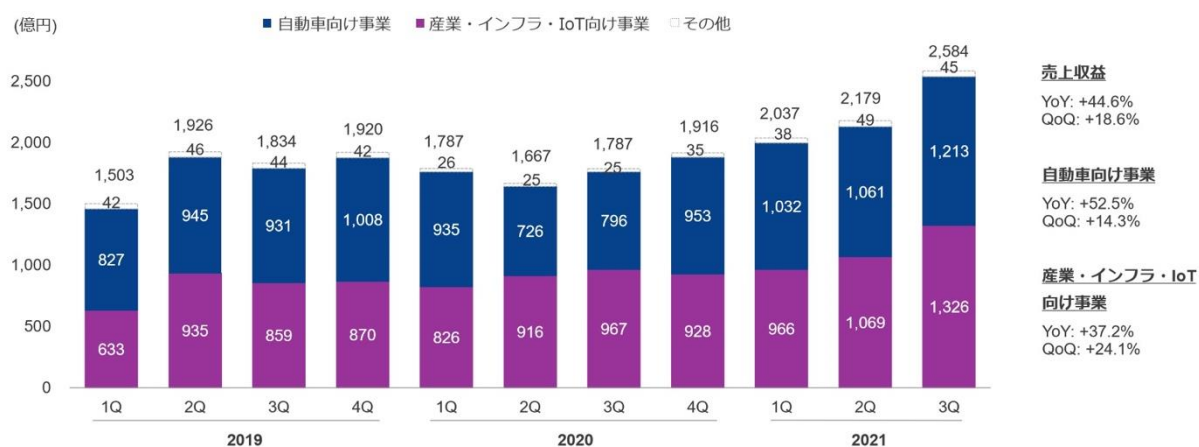
予想比については、次のスライドで説明したいと思います。こちらは9月実績に含まれるDialogの貢献分を除いた数字になっています。

もう一度上から申し上げると、売上収益は 2,434 億円、売上総利益率は 55.6%、営業利益は 802 億円で 32.9%、当期利益は 602 億円、EBITDA は 994 億円となりました。

予想比については、右から 4 番目の列をご参照ください。売上収益はガイダンスの中央値から 1.4%、金額で 34 億円上振れて着地いたしました。

売上総利益率については、同じく中央値を 2.6%ポイント上回って着地しました。営業利益については、額で 106 億円、率として 3.9 ポイント上回って着地しております。

売上収益*1 四半期推移



*1: 売上収益はIFRSに基づく金額であり、Non-GAAP調整は含まれておりません。

次のスライドをお願いします。売上収益について、四半期ごとの推移を棒グラフで表示しています。全体ですけれども YoY で 44.6%の増収、QonQ では 18.6%の増収となりました。一方、この第 3 四半期に含まれる Dialog の影響を除くと、YoY で 36%、QonQ は 12%となります。

自動車向け産業・インフラ・IoT 向けは、下を書いてある通りですが、Dialog の影響の大きい産業・インフラ・IoT 向けについて Dialog 除きで申し上げると、YoY は 22%、QonQ は 11%となります。

2021年12月期 第3四半期 売上収益・売上総利益率・営業利益率 NON-GAAP^{*1}

	2021年12月期 第2四半期 実績 (2021年4-6月)	2021年12月期 第3四半期 予想 (2021年7-9月)	2021年12月期 第3四半期 実績 (2021年7-9月)	
売上収益 予想比: +7.7% QoQ: +18.6%	2,179億円	2,400億円 (±40億円)	2,584億円 Dialog社除き: 2,434億円	営業利益率 予想比 +3.5pts
売上総利益率 予想比: +2.2pts QoQ: +3.2pts	52.0%	53.0%	55.2% Dialog社除き: 55.6%	<ul style="list-style-type: none"> ▲ 売上収益 ▲ 売上総利益率 → 為替 ▲ 製品ミックス ▲ 生産回収 ▲ 製造費用等 ▼ 営業費用
営業利益率 予想比: +3.5pts QoQ: +4.3pts	28.2%	29.0%	32.5% Dialog社除き: 32.9%	営業利益率 QoQ +4.3pts
				<ul style="list-style-type: none"> ▲ 売上収益 ▲ 売上総利益率 → 為替 ▲ 製品ミックス ▲ 生産回収 ▼ 製造費用等 ▼ 営業費用

*1 Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値 (GAAP/IFRS) から非経常的な項目やその他特定の調整項目を一定のルールに基づいて控除もしくは調整したものです。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を開示しております。具体的には、企業買収に伴い、認識した無形資産の償却額およびその他のPPA (取得原価の配分) 影響額、株式報酬費用や当社グループが控除すべきと判断する一過性の利益や損失などを控除もしくは調整しております。ただし、売上収益はIFRSに基づく金額であり、Non-GAAP調整は含まれておりません。

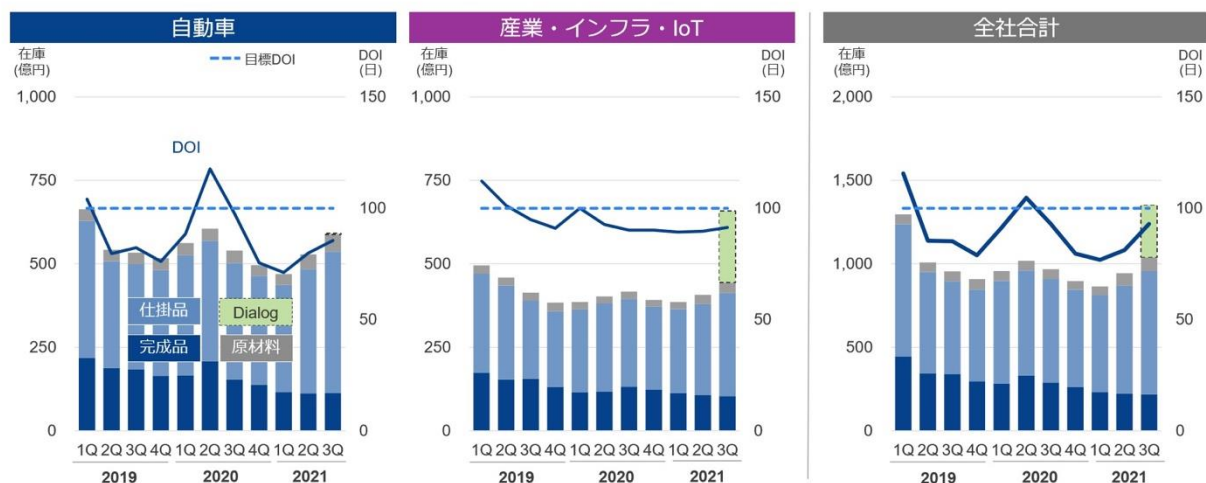
次のスライドをお願いします。第3四半期の売上収益等々のサマリーです。右上、予想比を中心に説明したいと思います。予想比、営業利益率で3.5%ポイントの上振れとなっています。

まず、売上収益については、実額で184億円、うちDialogが151億円、Dialog以外で32億円上振れています。この32億円は3分の1は為替影響で、3分の2が正味の売上増ということになります。セグメント別では、自動車が予想比でマイナス、産業・インフラ・IoT向けがプラスで、全体でプラスになっています。

売上総利益率については、予想比で2.2%ポイントの上振れ。Dialog連結影響で、マイナス0.3%ポイント、それ以外はミックスの改善、生産回収等々で上振れています。なお、こちらの製造費用等と書いてありますが、実は保守的に見積もっていた分の、いわば反動と、吐き出しということとございまして、実際の製造費用は、ほぼほぼ予想通りで着地しています。

続いて、営業費用ですけれども、Dialogの連結で増、それ以外は費用減、ネットで費用増になっています。Dialog以外のところではSGMを中心に予想比で減少しています。

当社在庫 (決算ベース) とDOI*1



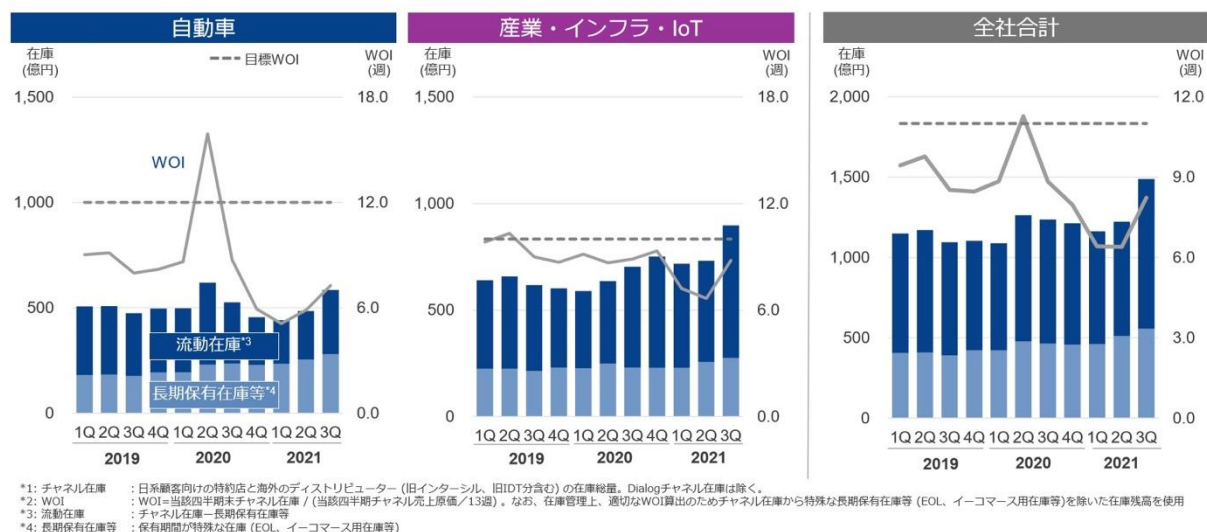
*1: DOI=当該四半期末棚卸資産残高 / 当該四半期売上原価 (Non-GAAP) × 90。ただし、2021年第3四半期の四半期売上原価のうちDialog分は、Dialog 9月単月×3で算出しています。

続いて、次のページをお願いします。在庫の状況です。

冒頭、柴田のコメントありました通り、当社在庫とチャネル在庫合わせて、増減要因と今後の見通しについては別のスライドで改めて説明しています。こちらでは数字の全体感を見ていただければと思います。

当社在庫は、自動車産業・インフラ・IoTともに、実額として第3四半期末では増加しています。産業・インフラ・IoTについてはDialogの連結の影響があり、今のこの緑色で示してるところですけれども、実際はこの部分には在庫評価のステップアップ分が含まれていて、実態より若干膨れています。これがオントップで乗っかってきているということでございます。

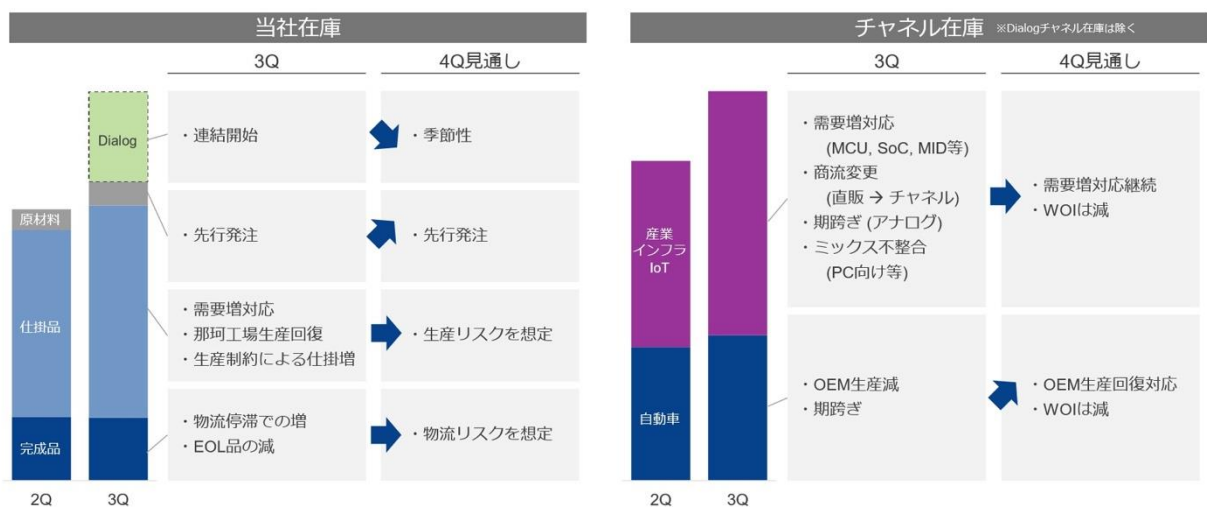
販売チャネル在庫*1 (管理ベース) とWOI*2



次のページをお願いします。販売チャネルの在庫の状況と保有週数です。

WOI、保有週数については、自動車と産業インフラともに上昇しています。こちらのチャンネル在庫については、Dialog分は加味されておりませんので、この部分もインテグレーションワークの一部です。来年の上期中には完成する見込みでいます。

在庫増減要因



次、お願いします。左に当社在庫、右にチャンネル在庫を示しています。

まず、左側の当社在庫からですけれども、上からいくと、Dialog 分、これは 3Q から連結開始、4Q では季節性要因で完成品を中心にして出荷が進んでいき、実額としては減少する見込みでいます。

続いて、原材料ですけれども、シリコンウェハ等について先行的な発注をしております、これは第 3 四半期の増加要因になっておりまして、また第 4 四半期でも同様に実額で増加する見通しでいます。

続いて、仕掛品ですけれども、第 3 四半期では需要増に対応した投入増と那珂工場の生産回復によって、工程仕掛が増加しています。一方で、後工程の生産制約、生産律速によって、完成品に組み立てられずにチップのまま滞留したものが増加しています。それによって第 3 四半期は増加していました。

第 4 四半期ですけれども、工程仕掛は同水準で推移して、後工程での生産制約は一定程度続くであろうというふうに想定しています。従って、仕掛は第 4 四半期も同水準で推移することを見込んでいます。

完成品については、第 3 四半期では物流、ロジの停滞によって増加しています。一方で、EOL 品が減少していて、ネットでは QonQ でほぼほぼフラットでした。第 4 四半期も物流の停滞の影響というのは一定程度継続するものと想定してございまして、こちらも同水準で推移することを見込んでいます。

右側がチャンネル在庫についてです。まず、上段の産業・インフラ・IoT からご説明すると、QonQ で大きく増加しています。要因はいくつかに分かれてございまして、まず 1 点目が、需要増に対する対応ということです。今後の需要増加に対応するためにあらかじめ出荷しているもの、産業・家電向けの MCU、SoC と、メモリインターフェイス等々の構成品群になります。

次は、商流変更とありますが、若干テクニカルな要因でございまして、直販商流からチャンネル経由に商流を変更したために、チャンネルに今ブックされているものです。

3 点目が、期跨ぎ。これは、エンドの消費のタイミングがこの 3 期末を跨いだもので、4Q には消費されるだろうというものです。

続いて 4 点目が、ミックス不整合というふうにご説明しておりますけれども、BOM がそろわないと製品ができないために製品がエンドに消費されないというものです。

例えば、CPU の不足でパワーマネジメント IC が引かれないといったようなものが挙げられます。ミックスの不整合については、もろもろの施策を執行中で、例えば不足しているものを優先的に出

荷するなどしてこの滞留を解消するような取り組みをしています。ただし括弧書きしてます通り、エンドのアプリケーションが PC 向けなので、この推移については慎重に見ているところです。

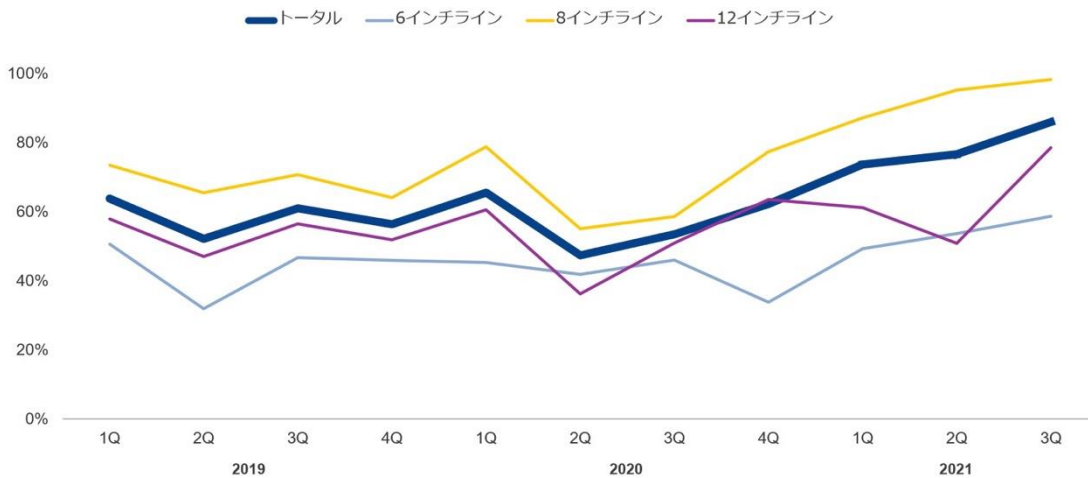
以上、まとめると、1 点目は通常の需要増に対するもの。2 点目、3 点目は若干テクニカルなもの。4 点目が慎重に見ているものということになります。

右側見ていただくと、第 4 四半期では、需要増に向けた対応は継続します。従って、実額としては同程度で推移することを想定してますけれども、需要増によって WOI で見ると、減少することを見込んでいます。

続いて、下段の自動車についてですけれども、こちらは 3 Q、QonQ で見ると増加していますけれども、1 点目は OEM の生産減で、顧客、すなわち Tier1 からの在庫の消費が減少したというものが挙げられます。

2 点目が産業・インフラ・IoT 向けの期跨ぎによるもので、第 4 四半期には消費されるだろうというものです。右側見ていただくと、第 4 四半期では OEM の生産回復の対応に伴って、実額では増加するものの、需要増によって WI で見ると減少するという傾向を見込んでおります。

前工程稼働率*1 四半期推移 ウェハ投入量ベース



*1: 稼働率：2021年第1四半期から、6インチラインのうち集約予定の滋賀工場生産能力を除外し計算しております。

次のページをお願いします。前工程のウェハ投入ベースの稼働率です。

第 3 四半期は、12 インチで那珂工場の生産回復が寄与してます。8 インチは引き続き高い水準の稼働率を維持してまして、全体で 85%を若干超える水準で、おおむね想定通りとなっています。

NON-GAAP*1 EBITDA*2*3 およびGAAPキャッシュ・フローの状況

Non-GAAP EBITDA



GAAP キャッシュ・フロー



*1 Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値 (GAAP/IFRS) から非経常的な項目やその他特定の調整項目を一定のルールに基づいて控除もしくは調整したものです。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を開示しております。具体的には、企業買収に伴い、認識した無形資産の償却額およびその他のPPA (取得原価の配分) 影響額、株式報酬費用や当社グループが控除すべきと判断する一過性の利益や損失などを控除もしくは調整しております。

*2 当社は、IDT社の買収およびその後のIDT社によるルネサスエレクトロニクス・アメリカ社の吸収合併を経て「One Renesas」に向け2020年1月1日以降、事業プロセスやITシステムなどの統合に着手したことを契機とし、当社グループの財政状態や経営成績をより適切に表示するために、費用計上区分の見直しを実施いたしました。当該会計方針の変更は適及適用され、2019年12月期については、適及適用後の連結財務諸表となっております。

*3 営業利益+減価償却費及び研究費

*4 営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー *5 IDT株式の取得にかかる支出 *6 Dialog株式の取得にかかる支出

次、お願いします。EBITDA とキャッシュ・フローです。

第3四半期のEBITDAは1,036億円で、Dialog分が42億円です。9カ月累積で2,560億円となっています。右側、キャッシュ・フローですけれども、第3四半期の営業キャッシュ・フローは756億円、フリーキャッシュフローは600億円です。

第3四半期のEBITDAから営業キャッシュ・フローへの歩留まりが低いのは、税金の支払いと、あとは賞与の支払いが影響しています。また、下のグレーの方を見ていただくと、第3四半期から那珂工場の火災対応で調達した設備の設備投資のキャッシュアウトが発生しています。この第3四半期に含まれる分で約65億円分が、それに相当します。

2021年12月期 第3四半期 主要セグメント別業績 NON-GAAP^{*1}

	自動車 向け事業	産業・インフラ・IoT 向け事業	全社合計
売上収益 (QoQ)	1,213億円 (+14.3%)	1,326億円 (+24.1%)	2,584億円 (+18.6%)
売上総利益率 (QoQ)	49.2% (+5.4pts)	62.1% (+0.4pt)	55.2% (+3.2pts)
営業利益率 (QoQ)	29.2% (+5.6pts)	35.8% (+3.4pts)	32.5% (+4.3pts)

^{*1} Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値 (GAAP IFRS) から非経常的な項目やその他特定の調整項目を一定のルールに基づいて控除もしくは調整したものです。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を開示しております。具体的には、企業買収に伴い、認識した無形資産の償却額およびその他のPPA (取得原価の配分) 影響額、株式報酬費用や当社グループが控除すべきと判断する一過性の利益や損失などを控除もしくは調整しております。ただし、売上収益はIFRSに基づく金額であり、Non-GAAP調整は含まれておりません。

次、お願いします。セグメント別の業績です。

売上総利益率について、インパクトが大きいので補足しますと、自動車向け、QoQで5.4%ポイント改善しています。こちらは那珂工場の生産回復による生産回収増が約2%ポイント程度効いています。それ以外はミックス、それから製造費用の減等が貢献しています。

産業・インフラ・IoT向けですが、QoQで言うと0.4%ポイント改善、Dialog連結要因がありまして、Dialog除きでは1.9%ポイント改善ということです。

2021年12月期 第4四半期及び通期予想

NON-GAAP^{*1}

売上収益の前年同期比、前四半期比、予想比は小数点以下第2位を四捨五入

(億円)	2020年12月期		2021年12月期					
	第4四半期 (10-12月)	通期 (1-12月)	第3四半期 (7-9月)	第4四半期 (10-12月) 予想中央値 (レンジ)	前年同期比	前四半期比	通期 (1-12月) 予想	前年同期比
売上収益	1,916	7,157	2,584	2,980 (±40)	+55.5% (±2.1pts)	+15.3% (±1.5pts)	9,780 (±40)	+36.7% (±0.6pt)
売上総利益率 ^{*2}	47.0%	47.3%	55.2%	53.0%	+6.0pts	-2.2pts	52.8%	+5.4pts
営業利益 (率) ^{*2}	372 (19.4%)	1,375 (19.2%)	839 (32.5%)	28.0%	+8.6pts	-4.5pts	28.8%	+9.5pts
1米ドル=	105円	107円	110円	111円	6円 円安	1円 円安	109円	1円 円安
1ユーロ=	124円	121円	131円	130円	5円 円安	1円 円高	129円	8円 円安

^{*1} Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値 (GAAP/IFRS) から非経常的な項目やその他特定の調整項目を一定のルールに基づいて控除もしくは調整したものです。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を開示しております。具体的には、企業買収に伴い、認識した無形資産の償却額およびその他のPPA (取得原価の配分) 影響額、株式報酬費用や当社グループが控除すべきと判断する一過性の利益や損失などを控除もしくは調整しております。ただし、売上収益はIFRSに基づく金額であり、Non-GAAP調整は含まれておりません。

^{*2} 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比

次、お願いします。第4四半期の予想についてです。まず真ん中の青い列をご参照ください。売上収益については中央値で2,980億円、QonQで15.3%の増を見込んでいます。

売上総利益率については53.0%、QonQではマイナス2.2%ポイント。営業利益率については28.0%、QonQではマイナス4.5%ポイントを見込んでいます。

まず、売上総利益率については、Dialogの連結影響、それから製品ミックスの前四半期対比の悪化、それから変動費の若干の増を見込んでいます。

営業利益率ですけれども、Dialog連結影響に加えて、OPEXの期末集中を見込んでいます。

通期については右の列の通りです。

2021年12月期 第4四半期の売上・需要見通し

		自動車 向け事業	産業・インフラ・IoT 向け事業	全社合計
売上収益 (セル・イン) 予想	QoQ	+	++	+15.3% ++
	YoY	++	++	+55.5% ++
顧客の需要 (セル・スルー) 見通し	QoQ	++	++	++
	YoY	++	++	++

こちらは売上のセル・インと需要セル・スルーについて、第4四半期の見通しを表しています。

まず、セル・イン見通しですが、全社が前のページと同じく15.3%、自動車は一桁後半のプラス、産業・インフラ・IoT向けが20%強のプラスを見込んでいます。

一方、セル・スルーの見通しは、いずれのセグメントでも二桁パーセントでの増を見込んでいます。

受注状況



*1: 為替レートは、実勢レートで計算しております。*2: 受注残高は当該四半期における総額から、EOL品等を除いた残高です。

需要見通しへの取組み

長期受注
(2022まで)

BTO

供給見通しへの取組み

マルチソーシング

長期発注

戦略的在庫管理

こちらは受注残高です。

冒頭の柴田のコメントにもありました通り、右上の緑の囲みのところですね。長期受注の取り組みの反映として、この受注自体は積み上がっているんですけども、Dialog 分がまだ第 4 四半期半ばで完了する見込みでして、まだ現時点では進捗途中というふうに見ていただければと思います。

(参考) DIALOG 売上収益四半期推移



こちらご参考ですけれども、Dialog の売上収益ブレイクダウンです。四半期別に示しています。

このグレーの部分、Licensed PMIC と書いてますけれども、こちらが 2018 年 10 月に Dialog が主要顧客との間でライセンス契約を締結して、事業の事実上の譲渡というのを行っていますけれども、これがそのライセンスに基づくビジネスの売上です。

ご覧いただいている通り、第 4 四半期でほぼなくなって、2022 年からはこの部分はゼロになった、クリーンアップした状態でスタートするという見通しでございます。

バランスシートの状況

GAAP

(億円)	2020年 3月末	2020年 6月末	2020年 9月末	2020年 12月末	2021年 3月末	2021年 6月末	2021年 9月末
資産合計	16,578	16,345	16,204	16,090	16,881	19,427	23,280
うち 現金及び現金同等物*1	1,369	1,485	1,759	2,198	2,436	5,048	2,230
うち 棚卸資産	957	1,018	969	898	866	944	1,352
うち のれん	6,209	6,146	6,036	5,905	6,316	6,309	11,677
うち 無形資産	4,303	4,098	3,867	3,648	3,697	3,519	3,790
負債合計	10,305	10,051	9,883	9,893	9,669	9,669	12,808
うち 有利子負債*2	7,642	7,402	7,171	6,937	6,711	6,477	8,976
資本合計	6,273	6,294	6,322	6,197	7,211	9,758	10,471
D/Eレシオ (グロス)*3	1.22	1.18	1.14	1.12	0.93	0.67	0.86
D/Eレシオ (ネット)*4	1.00	0.94	0.86	0.77	0.60	0.15	0.65
親会社所有者帰属持分比率*5	37.7%	38.3%	38.8%	38.3%	42.5%	50.1%	44.8%
レバレッジレシオ (グロス) (倍)*6	3.5	3.4	3.2	3.1	2.8	2.4	2.9
レバレッジレシオ (ネット) (倍)*7	2.9	2.7	2.4	2.1	1.8	0.5	2.2

*1: 手許現金、随時引き出し可能な預金および容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期的な投資から構成されております。
*2: 借入金 (流動負債) + 借入金 (非流動負債) + リース負債 (流動負債) + リース負債 (非流動負債) + 社債の合計
*3: 有利子負債/親会社の所有者に帰属する持分 *4: 有利子負債/現金及び現金同等物/親会社の所有者に帰属する持分 *5: 親会社の所有者に帰属する持分/負債及び資本合計
*6: 有利子負債/EBITDA ただし、EBITDAはNon-GAAPベース *7: 有利子負債/現金及び現金同等物/EBITDA ただし、EBITDAはNon-GAAPベース

続いて、APPENDIX で幾つか補足します。21 ページをお願いします。バランスシートの状況です。

Dialog の買収に伴って、約 5,300 億円をのれんに計上しています。PPA の作業は今進めておりまして、来年の第 1 四半期の実績から、この結果を反映する予定です。

GAAPとNON-GAAP*1 間の調整項目

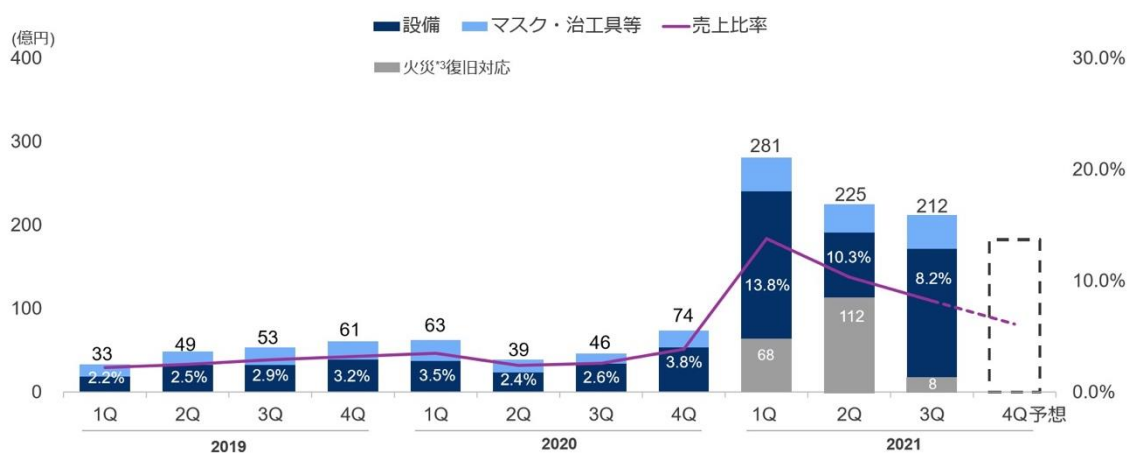
(億円)	2020年12月期				2021年12月期		
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期
営業損益 (GAAP/PPA後)	133	173	172	173	302	355	538
売上総利益段階までの調整項目	+22	+1	+5	+2	+45	+83	+77
PPA影響*2 (無形資産償却: SG&A*3)	+142	+132	+132	+130	+129	+139	+143
PPA影響 (有形固定資産償却: R&D*4)	+1	+1	+1	+1	+0	+0	+0
PPA影響 (有形固定資産償却: SG&A)	+0	+0	+0	+0	+0	+0	+0
PPA影響 (無形資産償却、その他: R&D)	-	-	-	-	-	-	+1
PPA影響 (その他: SG&A)	-	-	-	-	-	-	+0
株式報酬費用 (R&D)	+19	+9	+24	+12	+12	+16	+16
株式報酬費用 (SG&A)	+17	+7	+30	+14	+15	+19	+16
その他の調整項目*5 (R&D)	+1	-0	-0	-0	+1	-0	-0
その他の調整項目*5 (SG&A)	-4	-6	-6	+15	-1	-2	-2
その他非経常項目*5 (R&D)	-	+0	+0	+0	+0	+0	-
その他非経常項目*5 (SG&A、他)	+6	-15	+5	+24	+22	+5	+49
営業損益 (Non-GAAP)	337	302	365	372	526	614	839
営業利益率 (Non-GAAP) (%)	18.8%	18.1%	20.4%	19.4%	25.8%	28.2%	32.5%

*1: Non-GAAP業績は、財務会計上の数値 (GAAP/IFRS) から非経常的な項目やその他の調整項目を一定のルールに基づいて控除もしくは調整したものです。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を開示しております。具体的には、企業買収に伴い、認識した無形資産の償却額およびその他のPPA (取得原価の配分) 影響額、株式報酬費用や当社グループが控除すべきと判断する一時的な利益や損失などを控除もしくは調整しております。
*2: PPA (取得原価の配分) の影響額は、棚卸資産や有形固定資産の時価評価等が含まれております。
*3: 販売費及び一般管理費 *4: 研究開発費
*5: 期間費用を平準化するための調整項目 (税金等) が含まれております。 *6: 買収関連費用や株式売出し費用など、一過性かつ一定規模の利益または損失が含まれております。

続いて 23 ページ。GAAP と NON-GAAP のリコンシリエーション、調整についてです。

第3四半期の営業利益はNON-GAAPで839億円、GAAPで538億円で、その間に約300億の調整があります。うち180億円はPPAと株式報酬による定常的なものもの、30億円が那珂火災関連による費用の支出の調整、それから90億円がDialog関連の調整ということになります。

設備投資額の状況^{*1*2}



*1: 有形固定資産および無形資産への投資決定ベースの金額であり、キャッシュ・フロー計算書に記載の現金支出とは一致しません。ただし、IDT、Dialog投資分は設備納入ベースの金額としております。
 *2: 2019年12月期第2四半期よりIDT投資分を、2021年12月期第3四半期よりDialog投資分を含めて、当社グループ全体の投資金額を表示しております。
 *3: 2021年3月19日に当社連結子会社の工場において発生した火災

続いて、26 ページをお願いします。設備投資の状況です。

火災による焼損設備の再調達は、意思決定ベースではこの第3四半期までに完了しています。第4四半期以降は、工場のレジリエンス強化のための設備投資を中心に行っていく予定です。

Celeno社買収について







Celeno社概要

事業内容	Wi-Fi向けチップセットなどの開発、販売		
業績 (百万米ドル、連結)		2019	2020
	売上高	22.7	37.0
	営業利益	▲12.8	▲8.6
	当期利益	▲13.3	▲9.0

買収概要

買収総額	315 百万米ドル
買収原資	手元現金
クロージング	2021年12月末まで (予定)

狙い

-  **コネクティビティ ポートフォリオの拡充**
 - 業界最小のWi-Fi 6/6E チップセット獲得により、Dialog社買収を通じて拡充したコネクティビティを更に強化
-  **高成長市場向けにエンドツーエンドソリューション提供**
 - IoT, インフラ, 産業, 自動車分野で需要が高まるコネクティビティ用途に、クライアント+アクセスポイント双方をカバーするソリューション提供
-  **グローバルR&D人材増強**
 - イスラエルを中心拠点とするR&D人材獲得
-  **シナジー効果**
 - クロスセルや高成長市場へのアクセスによる売上拡大
 - 業務効率化によるコスト節減

28 ページをお願いします。こちら冒頭、柴田がご説明した通りなんですけれども、本日付でアナウンスしましたテクノロジータックイン M&A の案件です。イスラエルに拠点を持つ Celeno というスタートアップの会社です。以上で説明を終了します。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

<質問者 1>

Q: 1点目は、第4クォーターのガイダンスについて。

まず、Dialogの連結影響を除いたベースで、売上、グロスマージン、営業利益が、QonQでどうなるのか。売上だけDialogが開示されていますので、それを見ますと、売上はQonQ横ばい程度か、もしその中でABUとIIBUでこういった動きがあってQonQ横ばい程度になるのかということがありましたら、教えていただけますでしょうか。これが1点目になります。

A: 売上影響ですけれども、Dialog除きで、QonQ、6%の増を見込んでいます。Dialog除きの部分ですね。ABUとIIBUで申し上げますと、ABUが一桁後半の増で、IIBUが二桁ちょいの増。

A: IIBUは一桁半ば弱ぐらいです。ABUとIIBUで行って来いで、大体5~6%ぐらいのシーケンシャルグロスという数字を見込んでいます。

Q: グロスマージンと営業利益はどのような動きになるのでしょうか。

A: グロスマージンは、Dialog除きで1.8%ポイントのQonQの減。オペレーティングマージンはDialog除きで3.4%相当のQonQの[音声不明瞭]を見込んでいます。

Q: ありがとうございます。2点目が柴田さんにお伺いしたいな思うんですけれども、すみません、いつも同じような質問で。

今後、半年ないしは1年程度の需要見通しというのを併せてお伺いしたいと思います。先日決算発表したTIの話だと、ちょっとお客さんの発注パターンも変わってきていて、引き続きスイートスポットはあるけれども、今までよりも引き合いがセレクトティブになっているというようなお話もされていたと思いますので、そういったことも踏まえて、御社ならではの今後半年、1年の需要見通しをお伺いできますでしょうか。以上です。

A: 向こう、半年というんですかね。来年の上半期ぐらいまでの見通しはあまり変わっていません。全体としては堅調に行くだろうなど、今日の時点でも考えています。唯一のその点についての心配は、むしろ需要サイドではなくて、サプライとロジスティクスですね。

ここは、今年の年初にお話をしたときよりは何とかやれるなという、そういう意味での自信はついたんですけれども、ただ何とかやってるのが実態。結構やっぱりサプライとロジは本当に苦労しな

がらやっています。ですので、それが引き続き心配ですが、それがなければ、需要は少なくとも来年の上半期までは、非常に順調に伸びていくというピクチャーを描いています。

まさにご指摘の TI の決算は、私たちも見ていますし、共感するところもあって、それが一番、私たちのポートフォリオでいうと、フォーカスされているのが、チャンネル在庫でも触れた PC 周りだと思っています。

例えばという、ここにきてかなり Chromebook の減速が見えています。それからデスクトップも結構ランピーに動いていて、直近でいうと、かなり減速したように見えています。

一方で、ネームブランドのノートについては、プラットフォームの世代の交代もありますし、Windows 11 の投入もあってかなり堅調さが続いている。そういったかたちで、強いところと減速するところがかなりまだら模様になってきていますので、新開からもお話したように、ミックスが合わないと全体としては売れないと。在庫にたまるということが起こっています。

TI のコメントリーを読んでいても、まさにセレクトティブというか、そろわないと引き取ってくれないんだよねと。以前は、何でもかんでもあるものは持って来いという状態だったのが、ちゃんとそろってから買うよというふうに顧客のビヘイビアが変わってきたということだと思っています。それは PC は非常によく分かりやすく、完成品の間在庫が増えているはずなんですよ。データあると思いますけれども。従って、このままじゃんじゃん途中までのものをつくってもしようがないなというので、慎重に見極めているということだと思っています。

従って、私たちも来年に向かって、ネームブランドのノート PC は堅調さが継続すると思っておりますけれども、中身の入り繰りについては、かなりよく見て俊敏に反応していかないと在庫になってしまいますので、そういう意味で慎重さを保っていかうと思っています。

ただ、私たちのエクスポージャーとしてスマートフォンとか PC はそんなに大きくないので、全体としては、堅調さが際立ってる自動車産業、広くいう IoT の分野を中心とした堅調さが引っ張って、来年の上半期まではこの堅調さが続くだろうというのが私たちのビューです。いったん以上です。

Q: 非常に分かりやすいご説明ありがとうございました。以上です。

A: ありがとうございます。

<質問者 2>

Q: 私も 2 問ございます。

まず 1 点目、今 PC の話ありましたけれども、ちょっとチャンネル在庫のところでお伺いできればと思います。

WOI が 10 週越えてきてるといふところなんですけれども、これから先、年末、来年の上期にかけて、ここから年末に向けては WOI が少し減るといふ話でありましたけれども、ここのチャンネルの在庫の水準としては、これからまだ上がっていく方向でご覧になってるんでしょうか。それとも横ばい、ないしは少し下げていくようなところなんでしょうか。

併せて、今 PC 向けでチャンネル在庫がたまってるというお話ありましたけれども、その他の分野です。例えば FA 向け、家電、こういったところも部材不足で少し生産に制約がかかるような状況になってますけれども、PC と同じような展開になっていくようなことを今想定されていますでしょうか。これが 1 点目です。

A: チャンネル在庫は、実額としては少し増えるということを見込んでいます。10 ページにお示した、この右側の矢印、これは実額の推移についての私たちの想定を書いたものなんなんですけれども。IIOT の分野については、実額でフラティッシュ、自動車については実額増、WOI 減というピクチャーを描いてまして、実額としては増えると。

それは、先ほどのご質問に対する回答でも述べましたが、この 4Q 以降もリバウンドの堅調さが継続するというのが私たちの見通しですので、それに対応するためにしっかり在庫をチャンネルにも持っていたかないといかんという、需要増に対応するものであります。

ご懸念の、その PC で起こったようなことが他のアプリケーションで起きませんかということですが、もちろん質的には同じようなことが起こる可能性は十分あると思うんです。端的に言えば、ここ表現変えていますけれども、自動車の OEM 生産減というのもそれと同じです。規模が大きいだけで、BOM がそろわないから、部材が全部そろわないからつくらないということなので、同じだと思います。

一方で、FA、ヘルスケア、自動車といったところは PC に比べるとずいぶん製品単価も大きいので、顧客サイドにおいて、部品が全部そろわないだけけれども、とりあえずいったんつくるところまでつくっちゃって置いておくというのは、ちょっとやっぱりキャッシュの負担も大きいと思いますから、あんまりそこで大規模なことが起こるとは思えないと思うんです。なので、慎重には見ていきますけれども、PC の世界で起こっているような、ランピネスって言うんですかね、アクセル踏んだり、ブレーキ踏んだりというようなことはないだろうと思いますので、しっかりと当面は

堅調な需要に追いつくべく、生産を増やして出荷も増やしていくというところに、まずは注力していきたいと考えています。いったん以上です。

Q: ありがとうございます。2点目、資料で、受注の水準。

全社で見ると、だいたい1.2兆円ぐらいになってきてると。これは、私の理解ではだいたい2022年、来年度いっぱい受注をだいたい確保できた水準なのかなと思っているんですけども。この1.2兆円というのがここから5四半期ぐらいで、実際にキャパシティとして確保できているのか。で、この1.2兆円という中には、ちょっとしつこくて恐縮ですけども、何か仮需みたいなのは入っていないのか。ここを教えていただければと思います。よろしくお願いします。

A: キャパシティは、おおむね確保できているというのが、多分、最も正確な表現になると思うんですね。ご存じの通りなんですけれども、部材についても、それからファウンドリのウェハについても、なかなか先の日付まで、確たるコミットメントは得られないのが実態です。従って、この水準までは大丈夫という確約いただいている水準に加えて、これは大丈夫だよねというようなものも、われわれとしては織り込んで年間の計画を立てています。

これまでの推移に鑑みると、時が近づくにつれて、少しずつ、たらずまいと言うんですかね、について埋めていくということが行われていますので。もちろん何もしないで、たらずまいが埋まることにはならないと思いますけれども、ここにいる自動車の片岡や新開も含めて、私も含めて、日々サプライヤーの皆さんとはコミュニケーションを密にしながら、しっかりと売上計画を達成できるサプライを確保していくべく全力を上げているところであります。

で、ダブルオーダーリングとかファントムオーダーみたいなものが、この中にどの程度混ざっているんだというのは、まさにミリオン・ダラー・クエスチョンで、内部でもすごくそこはやっぱり議論しています。

実は顧客から受けている、ノンキャンセル、ノーリターナブルな受注そのものは、ここにお示ししているバーよりも実はまだだいぶ高いところにあるんですよ。われわれなりに勝手ながらジャッジメントを入れていまして、さすがにこれはちょっとインフレオーダーじゃないですかというところは結構大きくヘアカットをしています。その上でたまっている、積み上がっている受注が、今ご覧になっている、16ページでご覧になっているバーの高さですので、ある程度、当然インフレしたオーダーというものは入ってきていると思いますけれども、そこはジャッジダウンした数字をもとに、私たちとしては計画をし、ビジネスを運営しています。

従って、もしそのジャッジダウンが大き過ぎるとすると、引き続き足りないということに対応することになりますし、ジャッジダウンが足りないと、おっしゃったような、一部ちょっとファントム

オーダーがありましたねということになるんだろうなと思いますけれども。それなりに大きくヘアカットしてますので、まあまあ大丈夫じゃないかなというふうに考えています。以上です。

Q: 分かりました。ありがとうございます。

司会: 事務局から一部訂正をします。事務局、9 ページを示してください。先ほど質問者様からチャンネル在庫、10 週を超えてきているというご発言がありました。実際は自動車ビジネスで、おむね 7 週強、灰色の折れ線のところでは、

IIBU 事業で、おむね 9 週弱。全社でサードクォーター末で 8 週強の状況でございます。点線のところが、だいたい 11 週前後の目標のラインになります。以上です。ありがとうございました。

<質問者 3>

Q: 私も二つ教えてほしいことがあります。

那珂工場が火災になったときに、代替生産をずいぶん努力しておやりになりましたってお話が出たんですけども、今その状況はどうなっているのかというのが一つ目。

二つ目が、今日、買収をご発表になったイスラエルの会社なんですけれども、そこと Dialog と、何か製品がかぶるような気がするんですけども、その辺はどう考えたらいいのかなという二つを教えてください。よろしくお願いします。

A: 2 点目を私から回答して、1 点目については、その後で、弊社の中で最も八面六臂の活躍をした片岡から、アップデートをさせていただきたいと思います。

Celeno は、Dialog とは重複しないです。Wi-Fi がもっと進んだジェネレーションの、ここには 6 と 6E と書いていますけれども、第 5 世代も含めて、Celeno は Wi-Fi に特化した小さな会社ですので、従業員 150 人超ぐらいの小さな会社ですので、Wi-Fi に特化した技術と製品を展開しています。

これに対して Dialog は、Wi-Fi はジェネレーション 4 までで、しかもかなりローパワーフォーカスの製品展開をしてきています。加えて Dialog の場合は、Bluetooth Low Energy を含め、他のコネクティビティも十分に持っていますので、Dialog で足りなかった Wi-Fi の先のジェネレーションのところをこの Celeno で補っているということになります。

当然 Celeno は、今クライアントサイドの技術と製品展開もだいぶ進んでいるんですけども、以前はこういった小さい会社みんなそうだと思いますけれども、アクセスポイントで少しでもキャッ

シュを稼がなければいけないので、アクセスポイント中心の製品展開だった。ここに来てIoT向けの、クライアント向けの製品がだいぶ拡充されつつあるので、いいタイミングだなというふうに考えました。先々、ミリ波の5Gが本格的に展開されるようになると、ラストワンマイルというラストテンメートルぐらいをつなぐために、このアクセスポイントサイドのWi-Fiのケイパビリティも必要になってきますので、非常に良い組み合わせになるかなと考えた次第です。

じゃあ1点目を片岡さんから、よろしくお願いします。

A: 片岡です。代替生産については幾つかありました。一つ目が、ウェハで、比較的マチュアなものを弊社の社内の他の工場で作るケースと、いわゆる300ミリ系の特にハイエンドを社外のTSMCで作るというのがございました。

ここは、実はこれのおかげで、それまで自社内でしかつくっていなかったが、例えばTSMCさんでもつくれるという複数のかたちになって、供給のフレキシビリティ、サステナビリティが上がったということがありまして。その利点は今後も生かしたまま、うまくバランスを取って、那珂でつくったり、例えばTSMCでつくったりとか、そういったデュアルハブ化して、お客様への供給をきっちり確保するというところでやってまいります。

2点目は、バンプ工程みたいな、一部ちょっと特殊なプロセスを中でしかやっていなかったものを、とある海外のメーカーさんに代替生産していただいたというのがあったんですけども。ここも本当に助かりました。これも同じようにデュアル化ができたということで、生産のフレキシビリティが非常に上がって、その会社様とは引き続きお取引をさせていただいて、今後もそういったフレキシビリティを持ったかたちで生産していくということが続けているというのが今の状況でございます。

Q: なるほど、怪我の功名みたいな話ですね。

A: そうですね。実は、それで結構、収益的にも、ちょっと変な話ですけども、コストが下がったりした部分もあって、そういったいろんないいこともあります。

Q: なるほど。分かりました。ありがとうございます。以上です。

A: ありがとうございます。

<質問者 4>

Q: ありがとうございます。最初にすみません。4QのグロスマージンとOPMが落ちるというところについて、先ほどちょっと経費的なものも販管費とかにちょっと増える、期末だからという話がありましたけれども。もう少し、売上が上がる中で、意外と落ちが大きい感じがするので、ここをちょっとご解説お願いします。逆に3Qが高過ぎたということなのか、4Qがもう少し他に何か理由があるか、そこをお願いいたします。

A: じゃあ、新開から回答しますね。新開さん、お願いします。

A: 第3四半期が高過ぎたといえば、高過ぎたというのはあると思っています。まずグロスマージンのラインでいうと、第3四半期は、特に自動車の中での製品ミックスが良かったんですよ。それがあある意味、反動で第4四半期では悪化しているように見えます。

それから、変動費の増を見込んでいまして、材料、それからファウンドリからの調達、徐々にプライスが上がってきていますので、それによる影響というのも見込んでいます。

それからOPEXサイドで申し上げますと、第3四半期はスペンドが、どちらかと言うと抑え気味でした。その反動と、あとは通常の期末の費用集中、それによってオペレーティングマージンはQonQで低く見えるということになっています。いったん以上です。

A: だいたいグロスマージンのドロップのうちの、だいたい4分の1がDialog、4分の1が製品ミックスの変化で、半分くらいが、申し上げた材料費の高騰を含む製造費用の増加を見込んでいるところです。

Q: そうしますと、もちろん来年の1Qとか上期というのは、売上とかミックス次第ではあるんですが、販管費とかは平常ベースに戻ったり、または材料費の転嫁とかそういったものはちょっとタイミング分からないんですけれども。そういったことを考えると、ちょっとまた平常ベースに戻ると、もう少し高い水準というのが目線としてあるということなんですか。4Qというのは平常より高いのか低いのか、分かりにくいんですけれども。

A: 今、とにかく材料のところ非常に不安定なので、何が定常かって難しいんですけれどもね。今ご覧になっている数字から、少し上に向かって動いていくようにできればいいなどは考えています。

Q: ありがとうございます。あと二つ目、3Qの実績の車向け、そして車以外で分けたときのDialog除きの伸び率を教えてくださいませんか。

A: じゃあ新開さん、お願いします。

A: 6 ページをベースに。自動車が Dialog 除きで、YoY が 51.8%、QonQ が 13.8%、産業・インフラ・IoT が Dialog 除きで 22.2%、QonQ で 10.5%です。

Q: ありがとうございます。

A: ありがとうございます。

<質問者 5>

Q: 御社の調達、先ほどお話のありました材料について伺わせてください。[音声不明瞭]の決算説明会でも中国で電力の問題なんかに触れていらっしゃったかと思うんですけれども。この第3クォーターのタイミングで材料の上昇ですとか、調達に関するリスクとして上がっている部分、また全体で見て、今後調達にかかる費用の上昇のリスクなんかが相対的に高いというふうに見ていらっしゃる部分などありましたら、ご解説いただけたらと思います。以上です。

A: どういうふうに回答しようかな。日経さんをはじめ、各種メディアにかなり報道されている、大手のサプライヤーさんの値上げのインパクトが、インパクトとしてはやっぱり一番大きいですね。私たちにとってはね。値上げの幅だけでいうと、もちろんもっともっと自社内で作ってる製品の原材料みたいなものが、本当に倍になったりとか、ということは起こってるんですけれども。金額全体のインパクトとしては、非常に大手のファウンドリさんの値上げが痛いなというところでしょうかね。以上ぐらいで勘弁してください。

Q: ありがとうございます。あと、もう1点。買収した企業のイスラエル企業に関してちょっとコメントいただければと思います。

テックドリブンで業績にすぐに効いてくるというものではないかと思うんですけれども、シナジーとして今後、どれぐらいでどういうふうな効果が見込めるかというところについて、改めてコメントいただけるでしょうか。

A: まだ小さくて伸び盛りの会社です。例えば Dialog のときなんか比べると、もうちょっと、私たちは強気に見てるんですけれども、外からご覧になっている皆さんにとって納得感の高い数字かどうかよく分かりませんが、ただやっぱり控えめに見ても 2022 年ぐらいの時点で、まず単体での売上が相当伸びると思うんですよね。

それに加えて、2022 年はどうか分かりませんが、23 年、24 年ぐらいになってくると、コンボチップ。恥ずかしながら私たちって Wi-Fi については今まであんまり手のうちになかったんで

すけれども、もうご存じの方多いと思いますけれども、コネクティビティというと Wi-Fi、Bluetooth コンボになっているのがかなり多いですね。

だから、そういうものがようやく私たち、自社で全部つくれるようになるということなので、これは、シナジーは、絶対金額はそんなに大きくないかもしれませんが、今の Celeno の売上の規模と比べると、ものすごい大きなシナジーが普通に出せると思っていますので。そんなに長い時間かからずに、これですよって、へーっておっしゃっていただけるような数字が出せるんじゃないかなと思ってます。

Q: ありがとうございます。

A: ありがとうございます。

<質問者 6>

Q: 先ほど自動車向けは、来年の半ばまで堅調というふうにおっしゃられたんですけども。

できれば、自動車用のマイコンの供給につきまして、短期的な見通しと、あと何年か先、3 年なり 5 年先の長期的な見通しというところをちょっと教えていただきたいんですけども。

A: まさにそのために、自動車のヘッドの片岡がおりますので、片岡から回答しますね。片岡さんお願いします。

A: まず短期。需要は本当に堅調ですね。これはご存じだと思うんですけども、OEM 様が、特にこの 8 月、9 月と、7 月も含めてかな。例のマレーシア影響で減産していますんで、フィスカルイヤーで見たときの、例えば来年 3 月まで、少なくとも今度非常に増産をプランしていると。過去ヒストリカルハイなレベルに生産を上げていく。

実際、今 OEM の在庫水準が逆にヒストリカルローですから、見ていただくと分かるんですけども、必然的に実販もそうですし、在庫を上げていくという部分で非常に需要は堅調ということで、来年、少なくとも前半は堅調という話だと思います。

それにわれわれも併せて、中も増産投資を、40 ナノの製品なんですけれどもしてますし、あと TSMC さんも、そこら辺も勘案していただいて、われわれに本気にアロケーションいただいてどんどん増やしていくということで、20 年、21 年、22 年とかなりの水準で、当社の特に最新の 40 ナノマイコンの生産のレベルが上がって行ってまいります。

ロングタームも、ご存じの通り、まず車の生産台数が伸びる。だいたい年平均、例えば10%とか悪くても5%伸びますと。プラスして車1台当たりの半導体が搭載するものがどんどん増えているんですね。これは電動化によるものなんですけれども。電動化というとxEVが一つ思い浮かぶんですけれども、それだけじゃなくて車のいろんな機能が電動化されていく。

例えばサンルーフなんていうのを、ちょっと日本じゃあんまり、結構高級車しかないんですけれども、海外行くと割と普通にあったりとかそういうのがあって。本当にマイコン、SoC、アナログパワも伸びていきます。

そういう意味で、中長期的にもかなり伸びていくというふうに考えております。そこは当社今40ナノマイコンが中心なんですけれども、既に世界に先駆けて28ナノマイコン、これも量産始まっていますので、今後はそれをさらに伸ばしていくということでございます。以上です。

Q: ありがとうございます。あともう1点なんですけれども、最近の千葉の地震とか、阿蘇の噴火とかというのは、御社の生産に何か影響はありましたでしょうか。

A: 今のご指摘の自然災害の影響は、ほぼ完全にはないと言って大丈夫です。

ただ繰り返し申し上げますけれども、日本って自然災害が多いんですよ。なので、それなりの備えができていますので、何かあった場合でもびっくりして対応が遅れるということにはならない自信はありますが。

一方で、ある程度の災害によって多少生産がフラクチュエイトするみたいなことというのは、私たちは付き合っていく、ちょっと言い方が適切かどうか分かりませんが、ウィズコロナと同じようなものかなというふうに考えています。

ただ、良くも悪くも人材的にはそういった災害へ対処については、かなり経験値高いほうだと思っていますので、何かあった場合でも対応は比較的スムーズにできるだろうと考えています。以上です。

Q: ありがとうございます。

<質問者 7>

Q: 3Qの粗利に関連して、ちょっとお伺いしたいんですけれども。

3Qの粗利が良かった要因としてミックスが良かったと。ちょっと出来過ぎだというお話がありましたけれども、自動車の中でのミックスというお話ですが。これはR-Carが伸びたという理解でいいのでしょうか。

そうだとしますと、先日のインベスターデーでも柴田さん、車はほっといても伸びるぐらいな言い方をされてたと思うので、R-Carを中心に伸びるのかなというふうに来年に関して思いますので。

だとすると、4Qは落ちるにしても来年考えていけば、ターゲットにされてます粗利の上限前後ぐらいで推移するというのを期待してもいいのかなと感じたりしたんですけれども、それはちょっと楽観的なんでしょうか。

A: バー上げますね。大きな方向感としては、そうでありたいなというふうに私も強く考えてますけれども、留意点が2点ありまして。

SoCはご存じの通り、全量アウトソースなんですよね。アウトソースしてる場所のウェハの価格が上がってますよというのは先ほどお話ししたのが1点。

それから、今度SoCのパッケージングに使う材料が、これまた激しく値上がりしてるんですね。従って、もちろん値上げについては応分の負担を顧客にもお願いしてる場所なんですけれども、おそらくユニットベースでいうと、値上げの影響が多分最も顕著に出るのがSoCだと思っておりますので、それによるグロスマージンに対するプレッシャーというのはそれなりに強いというふうに私たちは見えています。

なので、この3Qに起こったような勢いでSoCが伸びると、じゃんじゃんグロスマージンがエクスパンドするかというと、残念ながらそこまで楽観的には見られないだろうなというふうに考えてます。ただ、SoCが伸びてるのは全くご指摘の通りでして、今非常に強い勢いで伸びております。以上です。

Q: 分かりました。ただ、今もおっしゃいましたけれども、そのコストが上がってるとすれば、もう既にファーストラウンドだかセカンドラウンドの値上げというのはされたのかもしれませんが、必要があればサードラウンド、フォースラウンドというのは御社からもお客様にお願いされと考えていいのでしょうか。

A: そうですね。私たちは、特にオートモーティブについては、いろんな意味で長期の安定性、継続性が大事ですので、いたずらに値段を上げたり下げたりということは、全くするつもりはないんですけれども。一方で、このコスト上昇分の応分をご負担いただくという発想の取り組みは、引き

続きやっていますので、だいたい半期ごとぐらいに多少の調整をお願いしているというふうに考えただけであれば結構かなと思います。

Q: 分かりました。ありがとうございました。

A: 1点補足させていただきますと、第3四半期で自動車のミックスが改善してるのは、確かにSoCも伸びてるんですけども、規模的にはMCUの領域で起こってまして、片岡が先ほど少し申し上げた40ナノの製品の増加で相対的にミックスが良くなっているということでございます。

Q: 分かりました。ありがとうございます。

<CEO/柴田挨拶>

改めてサマライズしますと、一部、私たちのポートフォリオでいうと、PCのところはやっぱ少し、以前に比べると一本調子ではないと思うので注意が必要かなというふうに見えますけれども。幸いにして、これまでの戦略の結果として、エンドマーケットのエクスポージャーもかなりダイバーシフィケーションが進んでまして、その観点から、まだ引き続き上り基調の堅調なアウトルックを私たちは今保持していますということです。従って、デマンドについては、あまりビューは以前と変わってないですね。

一方で、サプライのところは本当に大変でして、日々エグゼクティブも本当に総動員して、ものすごい勢いでやってこの状態ですので、そこについては今後も全力を投入していきますけれども、何とかかんとか繋いでるんだなという思いでご覧いただくといいかなというふうに感じております。

あとは、今日のご説明を尽くしてもご心配の方もいらっしゃるかもしれませんので、私たちとしてはこのフォースクォーターのエンドには、チャンネル在庫についても、ほら、大丈夫だったでしょうという姿を見せられるべくオペレーションを続けていきますので、引き続きよろしく願いいたします。

今日のご清聴ありがとうございました。私からは以上です。

以上