

2021年12月期 通期決算発表説明会 (2022年2月9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4四半期通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 柴田からご挨拶を申し上げた後、CFO 新開が第4四半期通期決算についてご説明し、続けて質疑応答を行います。説明会全体の時間は60分を予定しております。なお、本日の説明会で使用する資料は、当社のホームページのIRサイトに掲載しているものと同じです。それでは柴田さん、お願いいたします。

柴田：皆さん改めまして、こんにちは。柴田でございます。去年火災がありまして、その総括、それから中長期の戦略の進捗等々は来月に予定しております、だいたい今、年に2回行っている進捗のアップデートをお話をさせていただこうと考えてまして。従って、本日は昨年の通期の決算にフォーカスしてお話をさせていただきたいと考えています。

もうご覧になっている方が多いかと思いますが、NON-GAAPベースで、売上で1兆円を少し欠けるぐらいの売上、それから営業利益で3,000億を少し欠けるぐらいの利益という数字を昨年は実現することができました。引き続き、需要については堅調に見えていまして、この2022年のファーストクォーターについても、それなりに順調な成長を見込んだ数字をご提供している通りであります。

ということで、引き続き状況は決して悪くはないと思っておりますが、以前からご質問があるような、どのあたりで需要の転換点があるのかということについても、同時に注意深く目を配りながら、何か変調があった場合には速やかに手を取れるように今年1年進めていきたいと考えています。

それでは、数字の詳細について CFO の新開からお話し申し上げますので、よろしくお願ひします。新開さん、よろしくお願ひします。

2021年12月期 第4四半期・通期 決算概要

NON-GAAP

(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	第4四半期 (10-12月) 実績	前年同期比	前四半期比	予想比*1 (10/28公表)	通期 (1-12月) 実績	前年比	予想比*1 (10/28公表)
売上収益	1,916	7,157	2,584	2,980 (±40)	3,144	+64.1%	+21.7%	+5.5%	9,944	+38.9%	+1.7%
売上総利益率	47.0%	47.3%	55.2%	53.0%	54.3%	+7.2pts	-0.9pt	+1.3pts	53.2%	+5.9pts	+0.4pt
営業利益 (率)	372 (19.4%)	1,375 (19.2%)	839 (32.5%)	834 (28.0%)	987 (31.4%)	+616 (+12.0pts)	+149 (-1.1pts)	+153 (+3.4pts)	2,966 (29.8%)	+1,590 (+10.6pts)	+153 (+1.1pts)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	242	1,115	629	-	809	+566	+180	-	2,222	+1,107	-
EBITDA*2	575	2,232	1,036	-	1,194	+619	+157	-	3,754	+1,521	-
1米ドル=	105円	107円	110円	111円	112円	7円 円安	2円 円安	1円 円安	109円	2円 円安	0円 円安
1ユーロ=	124円	121円	131円	130円	130円	6円 円安	0円 円高	1円 円安	130円	8円 円安	0円 円安

*1: 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比
*2: 営業利益+減価償却費及び償却費

新開：CFO の新開です。では、2021 年度第 4 四半期通期の決算内容について、IR サイトに掲載のプレゼンテーション資料をベースにご説明します。

4 ページをご覧ください。

第 4 四半期については、表の真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益については 3,144 億円、売上総利益率は 54.3%、営業利益は 987 億円、営業利益率は 31.4%、当期利益は 809 億円、EBITDA は 1,194 億円という結果になりました。

第 4 四半期の予想比につきましては、この三つ右側の列をご参照いただければと思います。後ほど詳細説明したいと思います。

また、通期についてはそのもう一つ右側の濃い青の列の通りとなっております。

なお、昨年末、12 月 20 日に買収を完了した Celeno につきましては、この 21 年の P/L には含んでおりません。バランスシートのみ 21 年に連結すると、そういった処理をしております。

売上収益 四半期推移



次、5 ページをお願いします。四半期ごとの売上収益の推移です。

第4四半期は一番右側をご参照ください。全体ですけれども、売上収益全体で、YoYで64.1%の増収、QoQでは21.7%の増収となりました。このDialogの連結を除いたベースでいきますと、YoYで37.2%、QoQで8.0%という規模感です。

続いて、自動車向け事業と産業・インフラ・IoT向け事業については、以下に記載の通りです。同じくDialogの連結効果を除くベースでいきますと、自動車向け事業はあまり変わらず、YoYは37.0%、QoQは8.1%。産業・インフラ・IoT向け事業については、YoYで38.9%、QoQでは9.1%の増収ということになりました。

2021年12月期 第4四半期 売上収益・売上総利益率・営業利益率 NON-GAAP

	自動車 向け事業	産業・インフラ・IoT 向け事業	全社合計	
				営業利益率 予想比 +3.4pts
				▲ 売上収益
				▲ 売上総利益率 予想比: +1.3pts
				→ 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 QoQ -1.1pts
				▲ 売上収益
				▼ 売上総利益率 QoQ: -0.9pt
				→ 為替
				▲ 製品ミックス
				▲ 生産回収
				▼ 製造費用等
				▼ 営業費用
売上 収益	1,316億円 予想比: + QoQ: +8.5%	1,794億円 予想比: ++ QoQ: +35.3%	3,144億円 予想比: +5.5% QoQ: +21.7%	
売上 総利益率	49.1% QoQ: -0.1pt	59.1% QoQ: -3.0pts	54.3% 予想比: +1.3pts QoQ: -0.9pt	
営業 利益率	29.7% QoQ: +0.5pt	33.5% QoQ: -2.3pts	31.4% 予想比: +3.4pts QoQ: -1.1pts	

© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 6

BIG IDEAS FOR EVERY SPACE **RENESAS**

続いて6ページをお願いします。第4四半期の売上収益・売上総利益率・営業利益率のサマリーを示しています。今回からセグメント別の業績と合体して整理しております。

まず、全社合計からお話ししたいと思います。予想比につきましてはこの右上のボックスをご参照ください。

売上収益ですけれども、予想比で5.5%、中央値からの実額に換算すると164億円の上振れで着地いたしました。その内訳ですけれども、為替による影響がおおむね20%強、それから残りが自動車と産業・インフラ・IoTでの増減ということになるんですけれども、自動車向け事業につきましては、為替を除くと若干の未達。顧客側での調達ミックスの関係から、期末にかけて若干の調整が入ったということになっております。

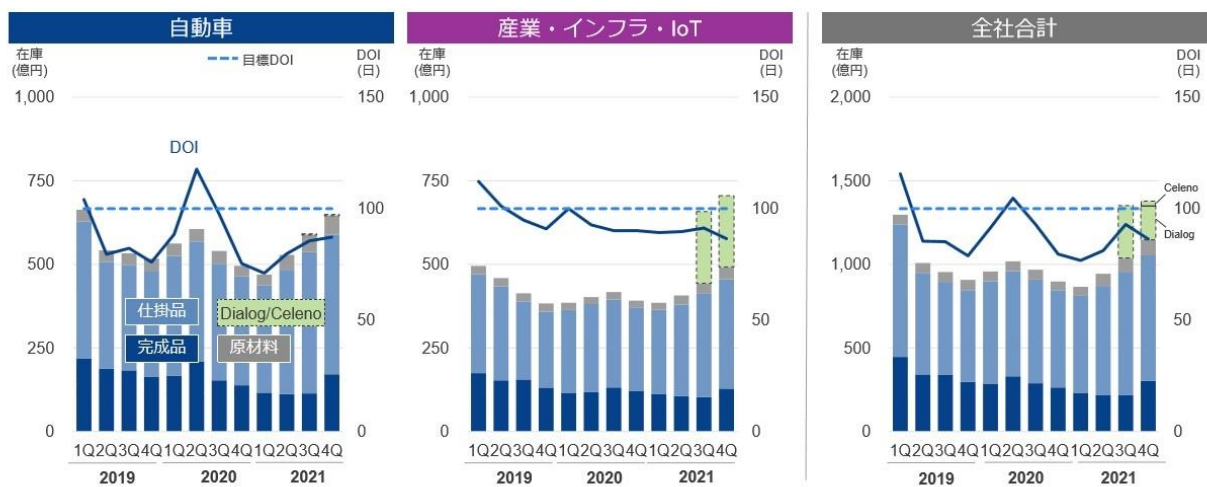
一方、産業・インフラ・IoTにつきましては、大幅な予想比のプラスとなりました。PC・モバイル向けの旧Dialog製品、そこで強い需要を背景に、生産対応できたものが前倒しで出荷された結果です。この分が第1四半期で調整されると見込んでいます。

続いて売上総利益率につきまして、こちらは予想比で1.3%ポイントの上振れとなりました。製品ミックス改善、それから生産回収増が主要な要因です。おおむねミックス改善によるものが8割程度の貢献になっております。

営業費用につきましては、予想比で減、R&D、SGA ともにほぼ同率で予想よりも減少しております。それから右下の QoQ で申し上げますと、この売上総利益率のマイナス 0.9%ポイント分なんですけれども、こちらはほぼ Dialog の連結影響となっております。

続いて、右側のセグメント別の表に目を移していただいて、売上収益につきましては先ほどブレイクダウンでご説明した通りです。売上総利益率と営業利益率につきましては、特に産業・インフラ・IoT の QoQ を見ていただくと、変動していることがお分かりになると思いますけれども、こちらもほぼ Dialog の連結影響となっております。

当社在庫 (決算ベース) とDOI*1



*1: DOI(Days of Inventory)=当該四半期末総在庫残高 / 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。

次、7 ページをお願いします。当社在庫の状況です。

まず、右側の全社合計をご覧ください。全体の DOI は QoQ では減少、一方で、その左側見ていただくと自動車で微増、産業・インフラ・IoT で減という傾向になっています。全体で実額として増加している分、これは Dialog の PPA の影響であったり、Celeno 追加分を除いておおむね三つの要因です。

一つは先々の需要に向けた先行的な積み増し、それは仕掛りと完成品の両方。それから仕掛りについては、後工程の律速による想定よりも増。それから完成品については、先ほど自動車事業のところでも少しありましたけれども、タイミングの問題でバランスシートに残っている分ということもありました。従って仕掛品と完成品で、前回の決算のときにお話した想定よりも少し増加したという結果となっております。

販売チャネル在庫*1 (管理ベース) とWOI*2



続いて次のページをお願いします。チャンネルの在庫についてです。

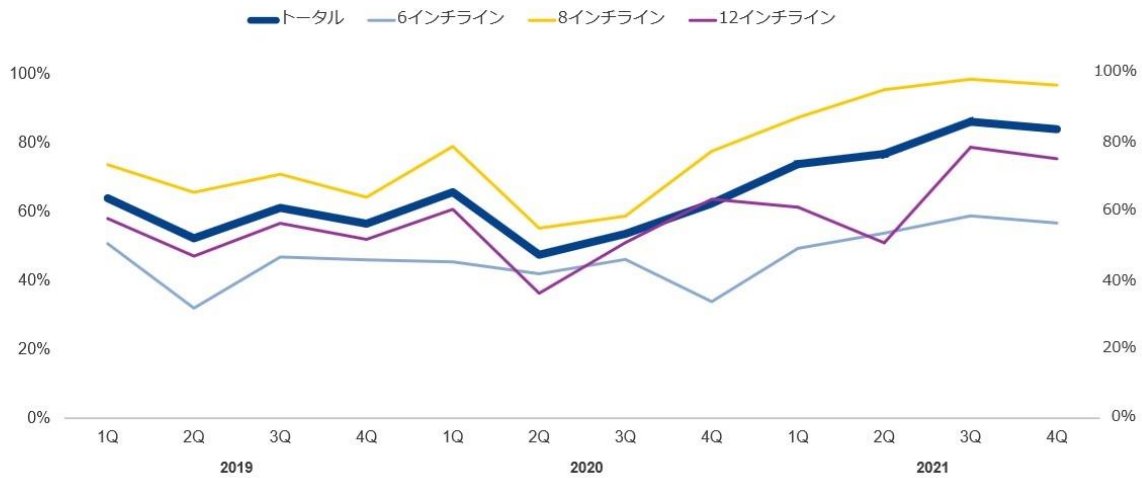
同じく右側の全社をご覧ください。

なお、このチャンネルの在庫につきましては、いまだ Dialog 分は加味されておりません。今年の上期中には、このインテグレーションが完了する予定です。

全社合計ですけれども、全体の WOI は QoQ で減少。左側のセグメント別を見ていただくと、自動車のほうで想定よりも増加しています。OEM の生産調整によるものと考えています。

続いて、産業・インフラ・IoT は想定よりも減少しています。こちらは在庫の減と、エンドの需要増の両面が寄与しているということです。なお、実額をご覧くださいと、フラット微増のように見えますけれども、この一部の商流で、いわゆるシップ・アンド・デビットを導入したため、実額ベースでは少し膨らんで見えています。シップ・アンド・デビットの導入は今後も断続的に一部継続していく見込みで、それによって、実額ベースで見ると多少増えたりといったことが今後も発生する見込みです。

前工程稼働率*1 四半期推移 ウェハ投入量ベース

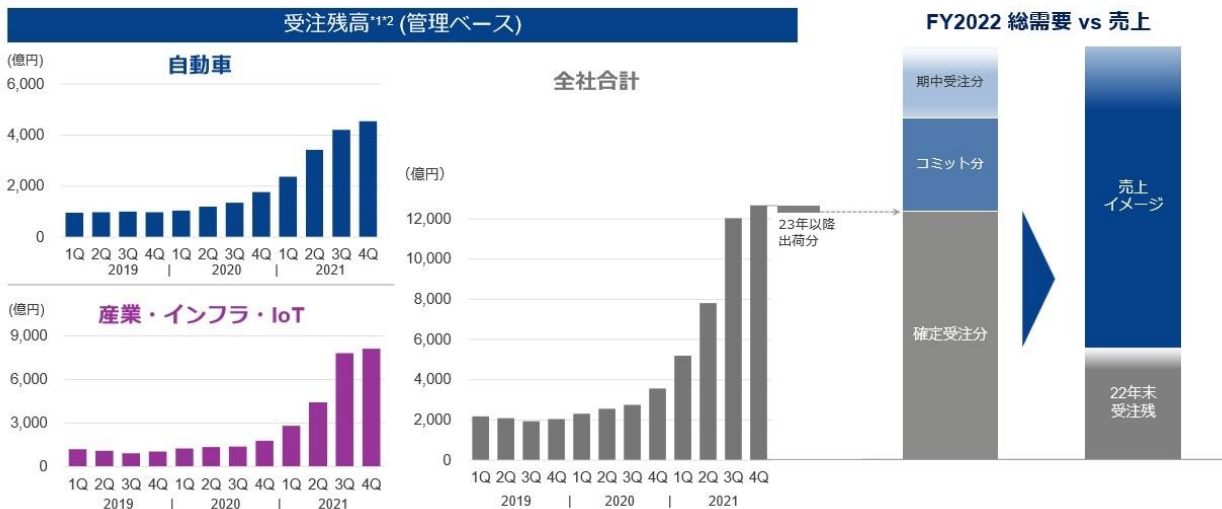


*1: 稼働率：2021年第1四半期から、6インチラインの拡張工場(2021年8月集約済み)の生産能力を除外し計算しております。

続いて次のページをお願いします。稼働率です。

前工程のインプットベースの稼働率ですけれども、第4四半期の稼働率はおおむね想定通りの84%となりました。QoQでの微減は稼働日が影響しているものです。

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。ただし、Celenoの受注残高を除く。

次、10 ページをお願いします。受注の状況につきましてご説明します。

こちら、顧客要求納期ベースの受注残高について四半期別に推移を示しています。これまでお話ししてきました長期受注の取り組み、これが Dialog 以外がおおむね第 3 四半期で完了しております、Dialog 分が第 4 四半期で完了しているという状態です。従って、ここからこの総注残が消化されていくことになっていきます。

右側に総注残と売上のイメージを記しています。右側に二つバーがありますけれども、その左側、こちらがまずこの棒グラフに対応する分が確定受注分、グレーの部分です。その外側に発注自体は未了なんですけれども、契約等で顧客が発注を約束している分というのがあります。それはコミット分というふうに書いてあるものです。さらに、継承的に期中で受注していく分がありますので、それがその上に期中受注分と書いております。

その右側を見ていただくと、その合計が総需要を表しております、大部分が今年の売上となって出てきます。

一方で、その下を見ていただくと、22 年末受注残ということで、一部が今年の年末に受注残として残ると見ております。すなわち、この長期受注の取り組みを去年行っておりましたけれども、そういった取り組みを行わない場合は、この受注残高の棒グラフは今後小さくなっていくと見込んでおります。

NON-GAAP EBITDA*1*2 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: 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遡及適用され、2019年12月期については、遡及適用後の連結財務諸表となっております。

*2: 営業利益+減価償却費及び償却費
*3: 営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー *4: IDT株式の取得にかかる支出 *5: Dialog株式の取得にかかる支出 *6: Celeno株式の取得にかかる支出

11 ページをお願いします。EBITDA とフリー・キャッシュ・フローについてです。

第 4 四半期 EBITDA は 1,194 億円、通期で 3,754 億円となりました。

右側のフリー・キャッシュ・フローですけれども、営業キャッシュ・フローは 1,112 億円、フリー・キャッシュ・フローは 953 億円。フリー・キャッシュ・フロー通期で 2,591 億円という結果となりました。

2022年12月期 第1四半期予想

NON-GAAP

(億円)	2021年12月期		2022年12月期		
	第1四半期 (1-3月)	第4四半期 (10-12月)	第1四半期 (1-3月) 予想中央値*1 (レンジ)	前年同期比	前四半期比
売上収益	2,037	3,144	3,360 (±40)	+65.0% (±2.0pts)	+6.9% (±1.3pts)
売上総利益率	50.2%	54.3%	55.5%	+5.3pts	+1.2pts
営業利益 (率)	526 (25.8%)	987 (31.4%)	34.5%	+8.7pts	+3.1pts
1米ドル=	104円	112円	113円	9円 円安	1円 円安
1ユーロ=	127円	130円	129円	2円 円安	2円 円高

*1: 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比

© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 12

BIG IDEAS FOR EVERY SPACE 

次のページをお願いします。22年度の第1四半期の予想についてです。

こちら真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益については、中央値で 3,360 億円。QoQ は二つ右側をご参照ください。プラス 6.9%の増収を見込んでおります。

それから、売上総利益率は 55.5%、QoQ は 1.2%ポイントの増加を見込んでおります。

営業利益率は 34.5%、QoQ では 3.1%ポイントの増を見込んでいます。

2022年12月期 第1四半期の売上・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	++	+	+6.9% +
	YoY	++	++	+65.0% ++
顧客の需要 (セル・スルー) 見通し	QoQ	++	+	++
	YoY	++	++	++

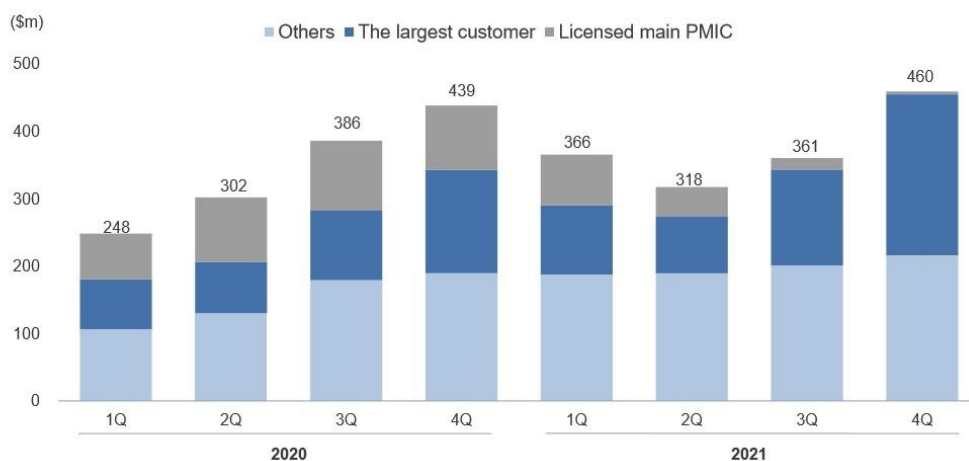
次のページをお願いします。こちらは第1四半期の売上と需要の見通しです。

セル・インの見通しなんですけれども、このQoQとYoYは前のページと同期しておりますて、QoQで6.9%。自動車向けがプラスプラスとなっておりますけれども、10%半ば程度と見込んでおります。

一方で、産業・インフラ・IoT向けがプラス1個となっておりますが、1桁前半のプラスと。こちら最初のほうでもご説明しました、一部出荷の前倒しの反動減というのが影響して寄与しています。

セル・スルーの見通しも同じでして、産業・インフラ・IoTのQoQは、この反動減で1桁パーセントでの増加を見込んでおります。それ以外のセグメントでは2桁パーセントでの増加を見込んでいます。

(参考) DIALOG 売上収益四半期推移



次のページをお願いします。Dialog の収益のブレイクダウンです。

グレーの部分が、いわゆる既に事実上売却しているレガシーのビジネスです。Licensed main PMIC のビジネスです。こちらは、予定通り第 4 四半期で終了していることを表しています。

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	2021年 12月末
資産合計	16,578	16,345	16,204	16,090	16,881	19,427	23,280	24,062
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	2,219
うち 棚卸資産	957	1,018	969	898	866	944	1,352	1,379
うち のれん	6,209	6,146	6,036	5,905	6,316	6,309	11,677	12,346
うち 無形資産	4,303	4,098	3,867	3,648	3,697	3,519	3,790	3,720
負債合計	10,305	10,051	9,883	9,893	9,669	9,669	12,808	12,448
うち 有利子負債*2	7,642	7,402	7,171	6,937	6,711	6,477	8,976	8,309
資本合計	6,273	6,294	6,322	6,197	7,211	9,758	10,471	11,615
D/Eレシオ (グロス)*3	1.22	1.18	1.14	1.12	0.93	0.67	0.86	0.72
D/Eレシオ (ネット)*4	1.00	0.94	0.86	0.77	0.60	0.15	0.65	0.53
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%	48.1%
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	2.2
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	1.6

*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 のページでいくつか触れたいと思います。19 ページをお願いします。

バランスシートの状況です。

最初にも申し上げた通り、Celeno の買収はバランスシートに反映されています。約 350 億円分がこののれんに計上されています。Dialog の PPA は今年の第 1 四半期に完了する予定で、そのタイミングで PPA の結果を反映していきます。Celeno については第 2 四半期で完了して、同じく結果を反映していく予定です。

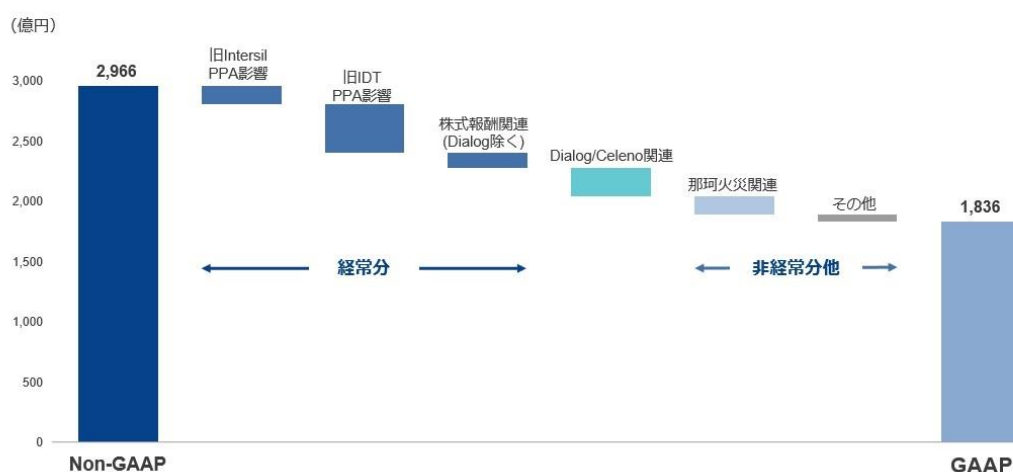
GAAPとNON-GAAP間の調整項目 (FY2021)

億円	9か月累計 (1-9月)				第4四半期				2021年12月期			
	売上 総利益	営業利益	当期利益	EBITDA	売上 総利益	営業利益	当期利益	EBITDA	売上 総利益	営業利益	当期利益	EBITDA
Non-GAAP	3,582 (52.7%)	1,979 (29.1%)	1,413 (20.8%)	2,560 (37.6%)	1,707 (54.3%)	987 (31.4%)	809 (25.7%)	1,194 (38.0%)	5,289 (53.2%)	2,966 (29.8%)	2,222 (22.3%)	3,754 (37.7%)
経常項目	-15	-511	-449	-96	-5	-170	-133	-25	-20	-681	-583	-121
旧Intersil PPA影響	-3	-116	-89	-	-1	-40	-31	-	-3	-156	-120	-
旧IDT PPA影響	-4	-299	-264	-	-1	-105	-78	-	-5	-404	-342	-
株式報酬費用	-9	-96	-96	-96	-3	-25	-25	-25	-12	-121	-121	-121
旧Dialog関連	-39	-104	-84	-100	-97	-128	-112	-116	-136	-232	-196	-216
PPA影響	-39	-96	-77	-92	-95	-107	-91	-96	-134	-204	-168	-188
株式報酬費用	-1	-7	-7	-7	-2	-21	-21	-21	-2	-28	-28	-28
Celeno関連	-	-	-	-	-	-5	-4	-5	-	-5	-4	-5
非経常項目	-150	-169	-125	-168	-18	-43	-42	-42	-169	-212	-167	-211
那珂工場火災影響	-132	-133	-99	-133	-22	-22	-16	-22	-154	-155	-116	-155
その他	-18	-36	-26	-35	4	-21	-25	-21	-15	-57	-51	-56
Non-GAAP調整項目合計	-205	-784	-659	-364	-120	-346	-291	-189	-325	-1,130	-950	-553
GAAP	3,377 (49.7%)	1,195 (17.6%)	755 (11.1%)	2,196 (32.3%)	1,587 (50.5%)	641 (20.4%)	518 (16.5%)	1,005 (32.0%)	4,964 (49.9%)	1,836 (18.5%)	1,273 (12.8%)	3,201 (32.2%)

21 ページをお願いします。GAAP と NON-GAAP のリコンシリエーションについて、今回から少し分かりやすく区分を変えてみました。

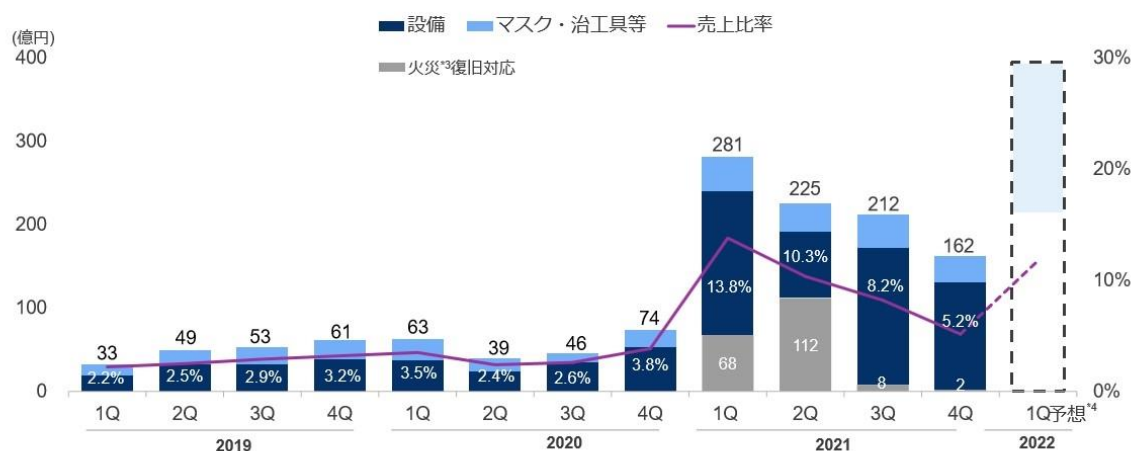
経常項目と非経常項目に分けて整理しています。非経常項目は、那珂工場の火災影響とその他で区分しています。

2021年12月期 連結営業利益 NON-GAAPからGAAPへのブリッジ



次のページを開くと、それをグラフに表したもののなんですけれども、ちょうどこの真ん中の Dialog と Celero の関係は、先ほど申し上げた第 1 四半期と第 2 四半期のタイミングで、それぞれこの経常分のほうに反映していく処理を行う予定です。

設備投資額の状況^{*1*2}



*1:有形固定資産および無形固定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、Dialog、Celero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、2021年12月期第3四半期よりDialog投資分、2022年12月期第1四半期予想よりCelero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 *4: サプライチェーン上不可欠性の高い半導体の生産設備の脱炭素化・刷新事業費補助金を含む

続いて 24 ページをお願いします。設備投資の状況についてです。

第 1 四半期は、この意思決定ベースで約 400 億円程度の設備投資を計画しています。

そしてその内、この水色のシェードのかかっている部分がおよそ半分弱ぐらいなんですけれども、こちらは増産投資で、経済産業省の補助金を活用して行うことを予定しています。

以上で説明を終了します。

質疑応答

< 質問者 1 >

Q: 2022 年度の売上イメージについてプレゼン資料の 10 ページ右側で 22 年度の総需要 vs 売上のイメージ図、示してくださっているかと思えますけれども。この確定受注がほしい 1.2 兆円強ぐらいに見えるわけですが、そのくらい上にコミット分、期中受注分を合わせるとほしい 2 兆円ぐらいの需要があるというふうに見えます。

受注残がほしい 5,000 億ぐらいのところに棒グラフ残っているように見えますので、そう考えると、御社としてはほしい今年売上高として 1.5 兆円ぐらいお考えだと、そういうふうに表示されている図と認識していいのでしょうか。

A: 方向感としてはそれでいいんですけど、1.5 兆円ちょっと強いような感じがしますね。ただ方向感としてはそういうことです。

Q: 仮にその 1.5 兆円が正しいとすると、キャパシティが既に確保できているのかというところ、Dialog の新規連結分除いても、さらに 22 年、この 21 年、おそらく本体部分で 30% 台半ばぐらいの増収が YoY であったと思うんですけども。

22 年もそこからさらに本体部分っていいですか、これまでの Dialog を除いたところで 50% とかの YoY の増収になるように見えます。これは世界の財の消費からしてもかなり高い水準かなと思うんですけども、これ現実的にそうなりうるものなんでしょうか。ここをよろしくお願いします。

A: くれぐれも誤解のないようにしていただきたいんですけど、1.5 兆円はさすがに強いと思いますよ。それは強いと思います。そんなことはないと思います。ですので、1.5 兆円をベースにサプライが確保できるのかという、できてないですし、そうは考えてないです。

私たちは方向感としては、昨年から今年についても、それなりに継続的な大きな成長を見込んでいることは事実でして、その分についての当社に対するサプライは、現時点で見える景色で申し上げると、おおむね確保できていると思います。

おおむねと申し上げるのは、大きく言うと二つありまして、まだそんなに規模としては大きくないですけど、特にファウンドリや OSAT、それから一部の原材料、サプライヤーの方を中心にして、まだ継続的に供給の増加とか、あるいはアロケーションの増加とかを要請している最中のものが一部含まれているということ。

それからもう一つは、これもうここ2~3年ずっと同じですけど、いまだにオミクロンを中心として、コロナの影響等々がここそこで発生している状況ですので、何が起って、どこでサプライヤーが途絶えるか分からないという、この二つの要因はあります。

ただ、繰り返し申し上げますが、1兆5,000億円はさすがに強すぎると思いますが、昨年対比でそれなりに継続的に堅調な成長を見込んでいることは事実であるということと、その分についての部材、それからキャパシティ、自社、それからアウトソース先を含めたキャパシティについて、おおむね確保ができていているということを申し上げておきます。

Q: 1点フォローアップで、一部で継続的にアロケーション増を要求しているところがあるというお話だったと思うんですけども、この第1クォーターのガイダンスは、22年を通して見るとまだ一番低いような水準で、まだシーケンシャルに成長が続いていくと考えたらいいんですか。

A: アニュアルのガイドは提供していないので、あんまりこのやりとりを繰り返すのはちょっと難しいんですけど、現時点ではどうでしょうね、あんまり上がったたり下がったりしないで、比較的順調なシーケンシャルなカーブを描いていけるんじゃないかなという見通しは持ちながらお話をしています。

<質問者2>

Q: 車載半導体の動向について

昨年のルネサス車載半導体の売上は、YoYで35%程度の増加で、自動車生産を大きく上回って、30%ポイント以上上回っていて、この差をコンテンツ増や在庫補充に分けたときに、どのような分析ができるのだろうか。やっぱり半導体作りすぎてるんじゃないのかという懸念が市場にあることから、確認させていただきたい。

併せて、今後、自動車の生産台数と車載半導体の成長、コンテンツの成長による差のところ、どのような大きさを見ていけばいいのか。もしご示唆いただけるものがありましたらお願いします。

A: 片岡から回答を申し上げますが、その前に私から一言だけ回答させていただくと、このコンテンツ増がすごくソリッドというか、ものすごく固く申し上げると、これまでとそんなに大きな変わらない数字にはなるんですけど、ただやっぱり足元の実感としては、コンテンツ増の影響が少し前よりはだいぶ大きくなっているという感覚を私自身は持っています。

これは大きく言うと二つの要因からだと思っていまして、一つはもう皆さんなんとなく感覚として共有いただけると思うんですけど、最近かなりエントリークラスの車を見ても、例えばADASの装備ってすごく充実していますよね。以前に比べると。あんまりプレミアムセグメントの車と装備

変わらないんじゃないかなっていうぐらい充実してるんで、これの影響が一つと。それからあとは
釈迦に説法ですけど、EV へのシフトですね。この影響が出てきているというのが大きく分けて一つ
目。

もう一つは、某アメリカの自動車メーカーなんかはかなり前広にというかあけすけに公開してます
けど、やっぱりいろんなものの供給制約があって、製造販売をある種優先順位付けをします。ある
種の取り合いみたいなことを行っていく中で、やっぱり彼ら自身、私たちの顧客のそのまた顧客自
身が、かなり価格帯の高いクルマであるとか、結果において、半導体コンテンツ、エレクトロニッ
クコンテンツの高い車の生産を増やしたということがあると考えています。その二つから、足元で
はかなり従来の水準に比べると半導体のコンテンツ増の影響は大きくなっていると感じてはいま
す。もう少し詳細を片岡から回答します。

自動車事業の片岡でございます。そうですね、昨年なんですけど、いろんなデータは出てますけ
ど、だいたい車の生産台数の伸びが昨年は約 3%だと言われてます。コンテンツグロースですけ
ど、これもいろんなデータがあるんですけど、ちょっと幅広いレンジで言うと 8%から 15%ぐら
いまで幅広いんですけど、場合によっては 20%ぐらいまで。

ただ、先ほど当社柴田が言いましたように、やはり車がなかなか作れない中であって、OEM はよ
り付加価値の高い車を作ってるというのがあって。そこは当然、その分セミコンダクター非常に多
く搭載されますので、やはりコンテンツグロースはそういう意味だと、先ほど言った 8 から 15
よりも上振れする可能性はあります。

そうすると、トータルで合わせると、生産台数プラスコンテンツグロースで 20%前後、もしくは
強といった形になってくると思うんですよね。そうすると、ただ、当社先ほどご指摘ありましたよ
うに、35%というのはどっから来るんですかっていうと、プラスして在庫が OEM さんも Tier1 さ
んももうヒストリカルローな状態に、昨年度、今も若干そうですけど、ありますので、やはり在庫
をある程度積み増してると思うんですよね。その分がデルタであるのかなと思ってます。

ただ、確かにそんな中で、在庫の水準が上がってきてるのも事実だと思いますので、そこについ
ては非常にわれわれとして注視して見ている。OEM 様、Tier1 とよく連携して、今状況を確認しな
がら見ているということです。ただ、OEM だけを見ると、やはり完成品在庫はまだヒストリカル
ローな状況にあるのが一般的なデータからは見てはとれてます。

今年に関して言うと、生産台数いろんなデータがあるんですけど、今われわれが持ってるデータで
すと、10%以上というデータも実はあって。かつコンテンツグロースも、昨年と同様に同じぐらい

の伸長しますので、そういった意味ではトータルで言うと、車載全体ではかなり高い伸びが見込まれていると思っています。

ただ、これも生産台数がやはりセミコンダクターだったり、もしくは他のマテリアルの影響で生産台数が思った通り、先ほど言った10%以上いかない場合は、トータルでそこからちょっと落ちてくるかなとは思っています。そこはちょっと今後の展開だということで、注力して見ております。以上です。

Q: 今のでフォローアップなんですけれども、在庫は注視されて見ていかれてるということではあるんですが、バックログとか顧客在庫が健全な数字になるかというのを教えていただける範囲で、どのようにウォッチされているのかということによって安心感を得たいこともありまして、どう精査されているのかご紹介いただけたらと思います。

A: そんなにわーっと驚くようなことはないです。ミクロのレベルで言うと、個社ごとのヒアリングだったりとか、数字が具体的に取れるところは数字をベースに検証すると。

あとはやっぱり多少マクロのデータを見ながら、特に在庫水準の推移を注意深く見てます。絶対水準が高いか低いかっていうのは、これはもう正直言ってよく分からないんですけど、過去に比べて今どの辺にいるのかというところを、例えば財務のデータ等を中心にしてざっくりマクロで見ると、どうも大丈夫そうだねとか、どうも注意が必要だねとか、そういったところを見るようにしています。

繰り返しますけど、昨年の売上増の3分の2ぐらいはふんふんと落ち着いてていい話で、3分の1ぐらいは意図したのか意図せざるのかは別にして、在庫に積んでいるということだろうなと考えてます。一方で、今年が生産台数が昨年に比べるとそれなりに大きく伸びる見通しを、おそらく多くの方は持っていると思いますので、そこは順調にいくのであれば、そんなに心配することはないだろうということで。今、OEM各社が出している生産の見通し、それからサードパーティが出している生産の見通し対比で、またさまざまな要因によってこれが下回った状況が続くようであれば、これはやっぱり見方を変えていかなきゃいけないのかなと考えています。以上です。

<質問者3>

Q: セグメント別の需要動向について

需要についてまずお伺いしたいと思いますが、2022年、ABU、IIBU、市場の成長として、どちらが高い成長が期待できると考えてらっしゃいますでしょうか。Q1におきましては、IIBUは前倒し

出荷の反動で、Q1 だけ取り出すと成長率が低いように見てらっしゃると思うんですが、年間通じて、車、あとは産業・インフラ・IoT、どちらのほうが高い成長率が期待できるかということと。

可能でありましたら、それぞれアプリケーション別にどういう需要動向であるのか。なおかつ製品ポートフォリオの恩恵によって、ルネサスが市場以上に伸びるものがありましたら、その点についてもご紹介いただければと思います。

A: 売上の成長自体は、自動車のほうが今年は高いと見ています。産業・インフラ・IoT のほうは主に、これまで意図して戦略としてやってきたことが、一定のダイバーシフィケーションでして、私としてはそれがうまく功を奏しているのかなと考えています。一方で、ある程度ディバーシファイしてる関係で、例えば非常に高い成長を見込めるようなクラウドデータセンターに、ドーンとベットしてるようなポートフォリオに比べると、売上の成長の見通しは少し低くなると。これは必然的にそうなるんだろうなと考えています。

まさにオートモーティブの場合は、オートモーティブしかないわけですから、今年は非常に大きく伸びると見えています。詳細はまた片岡から追加あればしようと思えますけど、伸びるアプリケーションっていう言い方をすると、もう皆さんご存知の ADAS とか、あるいは EV のところが大きいだろうと考えていますが、私たちの場合には、特に第 3 世代の SoC、それから 40 ナノのマイコン、このあたりは、過去に獲得したデザインが今ようやく展開がどんどん進んで、大きく売上が伸びているところであります。

ちょっと SoC はどう定義するのか難しいんですけど、ここはおそらく市場全体より、あるいは他社よりも大きく伸びているところかなと考えています。私からそのぐらいですが、片岡さん、何か追加ありますか。

そうですね、車載で言いますと、やはり電動化ですよ。あと xEV、電動化、ADAS、ゲートウェイ、こういったアプリケーションがどんどん増えていて、標準装備になってるんですね。車も今までオプションだったのが標準になってまして、われわれの最新の SoC であったりマイコンが、そういう意味では非常に伸びていくということで。ものによっては本当に 2 倍とか 3 倍、去年に比べて新製品伸びますので、トータルで見ると非常に高い伸びが見えてるというのがございます。以上です。

Q: 受注残高について

受注残高の伸びが Q1、Q2、Q3 と非常に高かったわけですが、Q4 はそれと比べるとかなりスローな積み上がりになっていると思います。長期の受注の取り組みが、四半期で影響している部分もあるのかもしれませんが、それも含めまして長期の受注の取り組みがクォーターベースでどういった

影響を受注残に及ぼして、今回の Q4 の積み上がりが少なかったものが、決してトレンド変化を示すものではないのかどうか。その点について確認させていただけますでしょうか。

A: 聞いてくださってありがとうございます。ここはちゃんと皆さんにご理解いただくのが大事だと思って、それなりに頑張ってるんですけど、前段として申し上げると、多分、各社各様の取り組みをやってるんですね。アメリカの某社は来年の分までもう確定受注入ってるってことを言ってますし、ヨーロッパの某社は、いやうちはそんなこと全然やらないと、必要ないという言い方をしたりします。

私たちは何をしたのかっていうと、今年いっぱい分を固めにいきました。なので、来年の話はまだ基本的にはしてないんですね。昨年の期の途中から、もうこのタイトさだと相当程度固めないといろんな計画が追いつかないということで、2022 年の需要について固めてくださいと、顧客に対してリクエストしてきました。

従って、今皆さんがご覧になってるこのグレーの棒は、本当の一部だけいろんなものが混ざってますけど、基本的にはこの 2022 年分の受注であって、それ以上のものではないんですね。従って、期の途中から始めて、最初どんどん積み上がっていったんですけど、4Q になると、もう 2022 年が迫ってますので、この段階では、先ほど新開からも申し上げましたが、私たちの受注をセキュアにする活動は既にもう終わっていて、前回の決算発表でもお話をしたと思いますが、Dialog だけは少し取り組みが遅れていたんで、その分だけが増えたご理解ください。

ですので、ここにフラットアウトするのは、私たちの企図としたことからすると至極当然で、むしろここからは、このグレーの棒は減っていきますということをあらかじめお伝えするために、このダイアグラムを用意しました。

一方で繰り返しになりますが、この外枠に、書面でノンキャンセラブルなオーダーについて取り交わしたものがそれなりにあります。それがここの真ん中のコミット分です。なんでそういうことをしたのかというと、これは顧客の都合で発注については従来と同じ EDI の仕組みを使いたいと。従って、あらかじめ先日付のオーダーを振るのはオペレーション上嫌だというお客さんが一定程度いましたので、そのお客さんについては、それはもちろん結構ですということで、システム外で受発注の取り決めをしたと。

従って、これは期日が近づいてくるに従って、顧客から EDI 上でオーダーが入ってくる分なので、コミットはされているけれども、システム上、受注というふうには認識をしてない部分になります。一番上の期中受注分というのは、新しい顧客だったり、よりロングテールの顧客だったり、あるいはそれ以外の要因によって、こういった受注確定の取り組みを、これまた意図的に行わない

というふうに、これはどちらかというと私たちのほうで決めた顧客分については、引き続き従来と同じように一定のリードタイムでの受注を受けますというふうにしています。

従って、この真ん中のコミット分は、総量としては確定していて、あとは期が進むにつれて、これがこのグレーの部分に倒れていくってことです。一番上の期中の受注分は、これはそもそも総量自体が確定してないので、こういうふうにグラデーションで表現をしたというのが考えであります。

従って、今後時間がたつにつれて、一番下のグレーの棒の部分はどんどん減って行って、それからそれを少し補う形で、上のコミット分と期中受注分が減って、グレーのほうになだれ込んでくるというような絵姿を想像していただいて、結果においてそれが右の棒でいうと、上のこの紺の売上に最後倒れていくとお考えください。

あとは来年以降の受注はどうするんですかというのは、今日のご質問でも既にいくつか出てますけど、マーケット全体の状況がまだまだ見通しにくい状況にありますので、もう少し時間をかけて、今年の年央ぐらいにかけて、同じようなことをするのか、あるいはもう少し期間を短くするのか、自由度を高めるのか、あるいは場合によってはもっと長い期間にするのかということについて、最も適切な方法を選択して、顧客と対話をしていきたいと考えています。

Q: 補足でお伺いしたいんですが、一方で、生産のリードタイムが引き続き長くなっている、ないしは半導体の需給が引き続きタイトであるという状況を考えると、受注の短縮は現実的にはなかなか難しいんじゃないかと思えます。そうしますと、確かに確定受注は売上となって一部顕在化していきますけれども、23年に向けての受注が再び入ってくることで、この受注残高がどんどん下がっていきっていくというのが、理解しにくかったですけども、そこについて、もう少し補足でお伺いできますでしょうか。

A: そうですね、それは先ほど申し上げた年央にかけての取り組み次第だと思います。そこでまた去年と同じ取り組みをすれば、そのあたりからまたこのグレーのバーが上がっていくってことになりますよね。

リードタイムそのものが、そんなにものすごく伸びてるとは私は受けとめていませんで、半導体デバイスの製造リードタイムというか、オーダーを受けてから出荷までのリードタイムは、それもちろん需要が多いので長くなっています。それから、半導体の製造装置についても、発注をしてから入手できるまでのリードタイムがすごく長くなっている。これは事実だと思います。

一方で、製造キャパシティ、それは原材料であれ、ファウンドリであれ、OSAT であれ、製造キャパシティをどういうふうにアロケーションしていくかということは、各社、来年以降のアロケーションについては、まだ確定していないところが大半なんじゃないかなというのが私の考えです。

私たちはどちらかというと、今年の中頃にかけて確定をしたいですというようなお話を頂戴しています。大手の一部さんでもっと今年の後半というところもありますよね。従って、そこまではまだ変更の余地が非常に大きいので、そこまでは待てると。十分引き付けて、来年以降の取り組みについて決めていけばよいと考えた次第です。いったん以上です。

< 質問者 4 >

Q: 昨年度の振り返り今回のボトムの利益、会計期の変更等あったかと思いますが、これまでの最高益を更新されている状況かと思えます。市況の変化等あったと思うんですけども、今回最高益を達成するに至ったこれまでの改革の成果をどういうふうに総括をされているのか、というのを一言いただきたいのと。それを踏まえて、今期重点的に取り組まれていくべきとお考えられている分野がありましたら、それぞれお願いします。

A: 何か一つというのは難しいですけども、少し手前味噌な言い方をさせていただくと、やっぱり顧客により必要とされる製品を、ある程度適正な値段というか価値で販売をしていくという取り組みが、少しずつ進捗してきたのかなということが一つと。あと、表現難しいんですけど、一番大きくて、一番結果につながっているのが、どんなにすごいきれいなことを言って、偉そうなことを言っても、結局先のことってあんまり見渡せないんですよね、実際問題。

見渡せない中で、いくつかのシナリオをあらかじめ自分たちなりに持っていて、その状況の変化、あるいは見通しの変化に応じて右に行くのか左に行くのか、アクセルを踏むのか、ブレーキを踏むのかということが、以前に比べると、ここは本当にずいぶん早く、実行力を伴って意思決定をして、かつ実行できるようになってきているというのが一番大きいのかなと思います。

例えば、今みたいな、需要が強い局面で申し上げると、需要が強い製品の供給を増やすための取り組みとかですね。あるいは、需要が今度下がっていくときには、当然その逆の取り組みですね。

こういったこと、製造キャパシティの拡張から原材料の確保、ファウンドリ、OSAT のキャパシティのアロケーションのための交渉等々、全てのこの企業活動がそういった見通しの変化、判断の変化によって、能動的かつ従来よりはるかに俊敏に動けるようになってるというところが大きいと思います。

今年どうするんですかと。今年は、単年度で言うと、これまでさかんにご質問いただいたように、スライドの10ページでお話をしましたが、需要についてはおおむねやるべきことはやったと。あとはこれをしっかり顧客に届けていくための取り組みについても、何をすべきかよく分かっていて、あとは実行あるのみという状況だと考えています。

従って、今年は、むしろギアチェンジをして、この後の私たちの中期を、昨年の9月に皆さんに公表したアップデートしたターゲットもありますが、さらにそれをもう一段、もう二段アップグレードするための、飛躍のための準備に使いたいなと思っています。それは引き続き、いわゆるタックインのアクイジション、あるいはインベストメントについても継続的に模索をしていきますし、製造キャパシティについても、これまでの取り組みでいいのかということについても、もう一段考えを深めたいと思っていますし。

それから、われわれのビジネスのモデルというんですかね、付加価値の源泉となることについても、これまでの延長線でいいのかということについて、もう一段、二段深く考察を深めていって、必要なアクションをとっていきたいと考えています。

それから、あとはこれも Analyst Day でもお話をしていますが、そろそろ私たちも競合に遅れることずいぶん久しいですけど、そろそろ株主還元にも取り組んでいきたいと考えています。以上のようなことに今年は取り組んで、できる限り目先のことから長期の未来を定義する、ディファインする、そんな1年にしたいなと考えています。

Q：産業・インフラ・IoT でのアプリケーション別のトレンドについて

終わった第4クォーター、産業・インフラ・IoTの伸びが、Dialogによる前倒し分の押し上げってというのがかなり大きかったと伺っております。次の第1クォーター、産業・インフラ・IoT、アプリケーション別で見たときに、これまでとトレンドの変化等あるのか、どういったところがドライバーになってくるのかについて、改めてご紹介いただければと思います。以上です。

A：このシーケンシャルの話は、どこまで本当に意味があるのかなと、私自身もやや自分でも疑問に思うところがありまして。先ほどお話ししたような、ちゃんと製造が追いつきましたよってといういい要因で前倒しになっちゃうと、今度その分が翌クォーターでマイナスで出てくるとかっていうふうに、ちょっとガチャガチャするんですよね。

なので、あんまりシーケンシャルにどうこうっていうのをここで論じてもしょうがないかなと思うので、もう少し長いトレンド感で申し上げますと、今年やっぱり強いのは、一つは産業用、特にファクトリーオートメーションとか、そういういわゆる皆さんがイメージしやすいような産業が、これも去年から強くなっていますけど、かなり継続的に強含んでいこうと見ています。

それから、PC・モバイルコンピューティングに遅れて、おそらくようやくサプライが少し追いついてきたと思いますけど、今年はプリンター需要もかなり高水準で継続していくように見えています。それに対して、今申し上げたPC・モバイルコンピュータについては、去年までに比べるとかなりスローダウンするだろうと見ていますが、前回の決算発表でお話ししたときに比べると、スローダウンの幅は小さくなっていて、穏やかな成長ぐらいになるのかなと見ています。

あと同じような話が、エアコンを中心とする家電もずいぶん弱くなるかなと思ったんですけど、現時点ではそこまで弱くなるようにも見えていないなという感じですね。だから、いわゆるPC、家電あたりはスローダウンはするけど、従来よりは少し強含んでいくのかなと。引き続きおそらく強含みなのはクラウドデータセンターのところで、これ一部は大手MPUベンダーのプラットフォーム更新のタイミングによるんですけど、既に私たちそのDDR5対応の製品出荷はかなり堅調に伸びていまして、今年もう一段、場合によっては来年もう一段ぐらいの段階的な階段状の成長が見込めるかなと思いますので。

強いのはFA、それからクラウドデータセンターで、あと、PC、コンシューマのところは、スローダウンするんだけど、従来の目線からすると比較的強含みと、そんな景色に見えています。以上です。

<質問者5>

Q: 前期の振り返りと今期見通しについて

シェアが上がったように一応試算上見えるんですけど、火事の影響とかもあるので、それは下がって上がるだろうというところもあるので、戦略として今年上がったなという感覚がおりかというのがまず1点目、お願いいたします。

2点目は、年が明けて、やっぱり今年もものが足りないねっていうのを、業界側が受け入れてくださったようになんとなく見えてて、やっぱり半導体市況って崩れないっていう雰囲気が出たような感じがしております。その中で交渉の仕方として、例えば価格交渉、取引的にもちょっとフェイバーだとか、キャンセルに対するペナルティの契約ですとか、また製品ミックス、元タルネサス側がお願いする製品への誘導みたいなもののお話もあったと思いますので、契約上良い条件として、今年はこのことが起こりそうだっていう示唆をいただければと思います。以上でございます。

A: ご質問の背景はよく理解するつもりですが、なかなか答えづらいのが2点目のご質問でして、何て言うんでしょうね、そういう意味で言うと、多少なりとも追い風継続っていうことなんじゃないかなというふうには思いますね。そのぐらいで勘弁してください。。すみません、あんまり言い過ぎるとブーメランになって返ってきちゃいますんで、追い風継続で。

シェアは、ちょっとまだあんまりぬか喜びしてもいけないんで、ちゃんとサードパーティの数字が出てからお話ししたほうがいいと思いますが、現時点では、私たちがここ伸ばしたいねって決めたところについては、伸び始めてるかなという感覚を持っています。特に先ほどお話ししたオートモティブの場合は、戦略製品がかなりはっきりしていて、ここは繰り返し言いますが、かなり大きく伸びてますので、それなりに数字に表れてくるだろうということと。

あと、産業・インフラ・IoTのほうは、かなりいろんなものが多様なので、十把一絡げの議論っていうのはしづらいんですけど、やってる私たち自身からすると、オリジナルのルネサス製品ところですよ、マイコンとか、SoC、MPUとか、ここがやっぱり2013年以降かなりズルズルとシェアを落としてきたという経緯があって、これは致し方ないんですけど、意図的にやってきたんですけど、外からご覧になると、ズルズルと下がってきたというふうにご覧になるだろうなと思っていましたが、この辺のところで、かなりトラジェクトリーは変えることができ始めてるんじゃないかなと感じています。

あんまり強気なこと言って、後から違いましたって言うとかっこ悪いんで、サードパーティの数字が出たところで、今から2~3カ月たつと出ると思いますので、私たちの今の感覚が裏付けられたら、もうちょっと自信を持った形でお話をしようかなって。今日の時点ではそんな感じです。

<CEO 柴田 挨拶>

今日もお時間ありがとうございました。ご質問たくさんいただいたように、かなり数字強く伸びてますが、これほんまかいなというところが、一定の疑問として皆さんお持ちなんだろうなと理解をしています。この点については継続的に私たちもウォッチをして、少なくとも私たちの視点に変化が現れた場合には、これはきちんと速やかに皆さんと共有をしていきたいと考えています。今日の時点では、そんなに心配はしてないということですね。

それからもう一つは、ぜひ、私たちは今年を境に、この後もう一段成長を施行できる会社に、もう一段一皮むけていきたいなと考えています。次の3月の戦略の進捗アップデートでは、まだまだそこまで至ってないと思いますが、今年1年を経て、そういうようなお話が、そんなに遠くない将来にまた皆さんにできるようになるといいなという思いを込めて、今年1年取り組んでいきたいと考えています。中長期の進捗については、きちんと来月にもう少し詳しくアップデートさせていただきますので、ぜひその際もよろしく願いいたします。

本日は、お忙しいところありがとうございました。

以上