

2022年12月期第1四半期決算発表説明会(2022年4月27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 2022 年第 1 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をご利用できます。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 IR スタッフが出席しております。これより CEO 柴田がご挨拶を申し上げた後、CFO 新開が第 1 四半期決算についてご説明をし、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ございます。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：皆さん、こんにちは。柴田です。今回の決算は情報としては盛りだくさんだと思っていますので、できる限り皆さんの正確なご理解に心がけてお話をさせていただきたいと思っています。

ファーストクォーターの売上は、ガイドに対して少し上振れをして着地をしました。その一方で、おそらく皆さんご懸念であろう在庫が、自社の在庫、それからチャンネルの在庫ともにそれなりに増えています。

ただ、増えている内容としては、数が増えているという部分も多少はあるんですけども、それ以外の要因、例えば為替だったりとか、価格変動だったりとか、あるいは Ship & Debit、チャンネルとの取引形態の変更に伴う不連続な変化が入っていますので、今回、在庫の詳細を解説するために 1 枚のスライドをご用意しましたので、できる限り丁寧にお話をしたいと思います。

それから、これも日ごろご関心いただく工場の稼働ですが、ご記憶にあると思いますが、不幸にして3月にまた地震が発生しまして、それに伴って停電が起きました。その生産への障害を挽回すべく、3月の後半からウェハを多く投入しています。従って工場の稼働としては、見た目では非常に高い稼働になっているんですが、必ずしも地震によるロスというものは、工場の稼働率の中には捉えられていませんので、それがそのまま先々の売上に直接結びつくわけではないということを、ご留意いただければいいかなと思っています。

そして、いつもこれまでお示ししてきたバックログの積み上がりのチャートを今回は掲載していません。その理由は、ひとえに、これまでも何人かのアナリストの方からご質問いただいたように、今年の残りの期間、それから来年に向かって去年と同じような、かつもう少しアップグレードしたエクササイズを行っている最中でして、それによって今年のバックログについても、できれば少しリフレッシュをしたいなと考えています。

従って、今足元の数字、実は数字をそのままお見せすると、また積み上がっているんですけど、そのまま上がっていくのねっていう、あらぬ期待を抱かせてしまっても不正確な情報になってしまいますので、今回はいったん掲載を見送りました。

今のバックログのリフレッシュ、それから来年のオーダーインテークについては、今のところ7月の末を目標に完了するべく、いろんなことをやっていますので、うまくタイミングが合えば、次の決算のタイミングで少し情報提供ができるんじゃないかなと考えていますので、そこをご容赦いただければ幸いです。

それから、今回から Dialog の PPA が完了した結果として、GAAP の数字はそれを反映したものになっていますのでご注意ください。そして、CAPEX の水準はこれも Analyst Day で CFO の新開からお話をしていますが、APPENDIX をご覧いただくと、高い水準で継続していることがご確認いただけると思います。大体、売上高対比で10%に迫ろうかという勢いでCAPEX 継続していますので、この点もテイクノートいただくといいかなと思います。

最後になりましたが、本日少しまとまった規模の、当社として初めての自社株買いをアナウンスしていますので、あわせてご確認いただければ幸いです。

以上で、冒頭のご挨拶を終わらせていただきまして、詳しくはこの後 CFO の新開からお話をさせていただきます。新開さん、よろしくお願ひします。

注意事項

- **IFRS適用**：グローバルな事業展開を推進していくことを踏まえ、資本市場における財務情報の国際的な比較可能性の向上を目的に、2018年12月期の有価証券報告書における連結財務諸表より、IFRSを任意適用しております。
- **Non-GAAP業績値**：財務会計上の数値 (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。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。
- **業績予想の開示方法**：2019年12月期第1四半期の業績予想から、業績予想の開示方法をレンジ形式に変更し、「Non-GAAPベース」にて売上総利益率・営業利益率を開示することといたしました。なお、売上総利益率および営業利益率は、売上収益予想の中間値により算出しております。
- **Dialog社およびCeleno社の連結開始**：2021年8月31日にDialog Semiconductor Plc (以下Dialog)、12月20日にCeleno Communications (以下Celeno)の買収を完了し、連結を開始しました。
- **取得原価の配分 (PPA)**：2021年8月31日付で完了したDialog社との企業結合について、当連結会計期間において取得原価の配分の見直しを行いました。そのため、2021年12月期の数値について、取得原価の配分 (PPA) の見直しの内容を反映させております。

新開：CFO の新開です。2022 年 12 月期第 1 四半期の決算内容についてプレゼンテーション資料ベースにご説明します。

まず、3 ページをお願いします。ディスクレイマーです。先ほど柴田からありました通り、この第 1 四半期から Dialog の PPA 影響を反映しております。

2022年12月期 第1四半期 決算概要 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	第1四半期 (1-3月) 実績	前年同期比	前四半期比	予想比 ^{*1} (2/9公表)
売上収益	2,037	3,144	3,360 (±40)	3,467	+70.2%	+10.3%	+3.2%
売上総利益率	50.2%	54.3%	55.5%	58.4%	+8.2pts	+4.1pts	+2.8pts
営業利益 (率)	526 (25.8%)	987 (31.4%)	1,159 (34.5%)	1,355 (39.1%)	+829 (+13.2pts)	+368 (+7.7pts)	+196 (+4.6pts)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	326	809	-	901	+575	+92	-
EBITDA ^{*2}	718	1,194	-	1,552	+834	+359	-
1米ドル=	104円	112円	113円	115円	10円 円安	2円 円安	2円 円安
1ユーロ=	127円	130円	129円	130円	3円 円安	1円 円高	1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

4 ページ目、をお願いします。第 1 四半期の実績です。

真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益は 3,467 億円、売上総利益率は 58.4%、営業利益は 1,355 億円、率は 39.1%、当期利益は 901 億円、EBITDA は 1,552 億円となりました。為替につきましては、ドル 115 円、ユーロ 130 円の実績になっています。

予想比については、一番右の列をご参照ください。後のページでまた改めてご説明します。

売上収益 四半期推移



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 1 四半期は一番右側です。売上収益全体ですと YoY で 70.2%、QoQ で 10.3%の増収となりました。Dialog を除くベースだとそれぞれ 47.7%、14.5%の実績となりました。

自動車向け、産業・インフラ・IoT 向けについては、その下に記載の通りです。いずれも Dialog を除くベースですと、自動車向け事業が YoY で 47.9%、QoQ で 17.0%。同様に産業・インフラ・IoT 向け事業ですと、YoY で 50.2%、QoQ で 12.5%という結果となりました。

2022年12月期 第1四半期 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	
売上 収益	1,539億円 予想比: + QoQ: +16.9%	1,898億円 予想比: + QoQ: +5.8%	3,467億円 予想比: +3.2% QoQ: +10.3%	営業利益率 予想比 +4.6pts
売上 総利益率	51.8% QoQ: +2.7pts	64.1% QoQ: +5.0pts	58.4% 予想比: +2.8pts QoQ: +4.1pts	<ul style="list-style-type: none"> ▲ 売上収益 ▲ 売上総利益率 予想比: +2.8pts ▲ 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	37.4% QoQ: +7.6pts	39.9% QoQ: +6.4pts	39.1% 予想比: +4.6pts QoQ: +7.7pts	<ul style="list-style-type: none"> ▲ 売上収益 ▲ 売上総利益率 QoQ: +4.1pts ▲ 為替 ▲ 製品ミックス ▼ 生産回収 ▲ 製造費用等 ▼ 営業費用

© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 6

BIG IDEAS FOR EVERY SPACE **RENESAS**

6 ページをお願いします。第 1 四半期の売上収益・売上総利益率・営業利益率についてです。

まず、全社合計からお話いたします。予想比、右側のボックスをご覧くださいと思います。

まず、売上収益についてですけれども、中央値から 3.2%、実額で 107 億円上振れて着地いたしました。このうち為替影響によるものが約 4 割、それ以外が自動車、産業・インフラ・IoT の事業ですけれども、それぞれ自動車が約 20%、産業・インフラ・IoT が約 40%の改善となりました。改善の要因ですけれども、内製の製品については生産リードタイムの短縮、それから、アウトソースについてはプライの改善といった生産起因が主となっています。

続いて、売上総利益率ですが、予想比で 2.8 ポイントの改善となりました。このうち製品ミックスの改善が約 7 割強を占めていまして、大宗を占めています。生産回収につきましては、予想比では微増したのですけれども、3月の震災による稼働停止で、相殺されてフラットという結果になりました。営業費用については 37 億円減となりまして、結果、営業利益率は予想比対比 4.6 ポイントの上振れで着地いたしました。

続いて、その右下下段の QoQ についてですけれども、売上収益については 323 億円の増収、うち為替影響が約 2 割。残りですけれども、自動車が約 6 割、産業・インフラ・IoT が約 2 割という比率になっています。売上総利益率の 4.1%ポイントの改善ですけれども、大宗はミックス改善等の影響によるものです。営業費用につきましては、季節性で第 1 四半期は減っています。その結果、営業利益率としては、7.7%ポイントの改善となりました。

セグメント別は左に表示してあるとおりですけれども、特に今回は特筆すべきことはないので、ご参照いただければと思います。

当社在庫 (決算ベース) とDOI*1*2



*1: DOI(Days of Inventory)=当該四半期末前払資産残高 / 当該四半期売上原価 (Non-GAAP) × 90。
 *2: 2021年第3四半期よりDialog分を、第4四半期よりCeleno分を含む。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7ページお願いします。在庫の状況です。

当社の在庫とチャネル在庫を合わせて、このQoQの増減要因と今後の見通しについて、後のスライドを用いて改めて説明します。

まず、こちら全体感を見ていただければと思いますけれども、右側の全体のDOIはQoQで増加、ビジネスユニット別で見ると、自動車で微減、産業・インフラ・IoTで増という結果になりました。

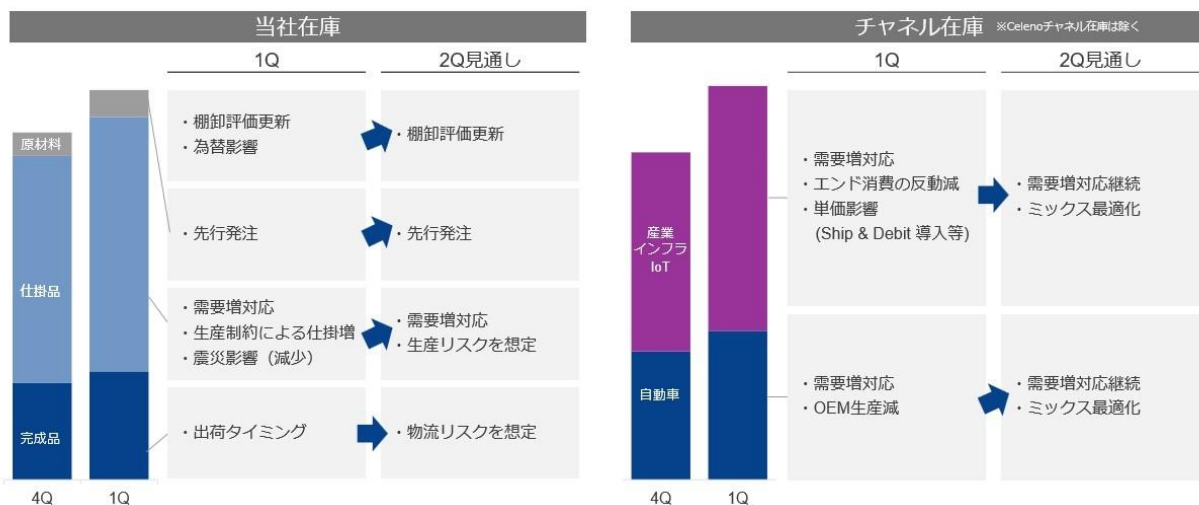
販売チャネル在庫*1 (管理ベース) とWOI*2



続いて、8 ページお願いします。販売チャネル在庫と保有週数についてです。

今回の決算から Dialog 分を加味してありまして、2021 年の第 3 四半期から Dialog を含んだ数字となっています。ご覧いただくと、全体の WOI は QoQ で上昇。自動車、産業・インフラ・IoT ともに、QoQ で上昇しているという結果になりました。

在庫増減要因



9 ページをお願いします。当社の在庫、チャンネル在庫双方について、QoQ の増減の要因と、第 2 四半期以降の見通しについてコメントしています。

まず、左側の当社の在庫からです。全体に共通するところですが、棚卸の評価、すなわち原価増の影響を反映した影響、それから為替、円安に振れている影響が、この QoQ の増分の約半分近くを占めています。この棚卸評価の影響は、2Q にも継続する見込みです。

続いて、原材料については、供給がタイトな原材料を中心に先行発注をしております、これで QoQ の増の約 10%弱を占めています。2Q 以降も同様に必要な原材料については、前広に調達を行っていく予定です。

続いて、仕掛品ですが、第 1 四半期は需要増に対応したアウトソースからの購入増が主体です。一方で、後工程での生産制約によって、チップの滞留したもの、特に昨今では FCBGA の基盤であったり、テスターの能力がボトルネックになって滞留しているといったものがあります。

一方で、3月の震災影響で、仕掛品の一部をスクラップにしたことによって減少しています。この仕掛品の QoQ の増が、全体の約 2 割強を占めます。第 2 四半期以降ですが、需要増への対応は継続していきます。

一方で、後工程を中心とした生産制約のリスクは、一定程度継続するであろうと見込んでいます。

最後に完成品ですが、第 1 四半期では 3 月の上海でのロックダウンの影響など、物流停滞によって完成品が増加する結果となりました。これが、全体に占める割合が約 2 割弱です。第 2 四半期もこの物流停滞の影響は、容易にはリフトされないと想定しております、完成品はおおむね同程度の水準になるのではないかと見込んでおります。

続いて、右側がチャンネルの在庫についてです。まず上段の産業・インフラ・IoT についてです。こちら 4Q から 1Q に向けての QoQ の増が実額ベース、それから WOI でも大きかったところですが、要因としては三つ記載しております。

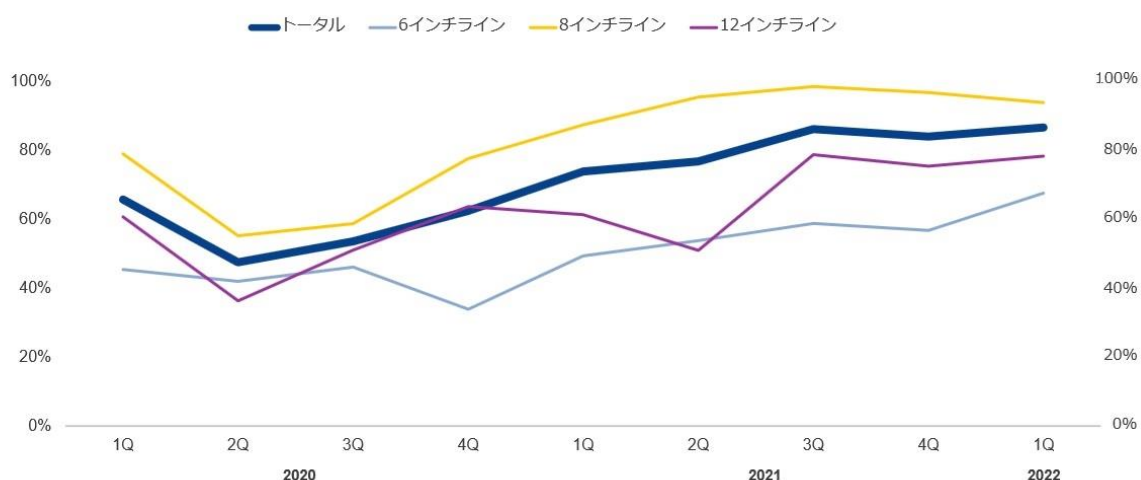
一つは、今後の需要増に対応してあらかじめ出荷をしているもの。それから特定顧客を中心に、この第 4 四半期に、需要が前倒しされたことによる需要の反動減の影響が出ているもの。この二つで、おおむね増分の約 7 割を占めます。

最後に単価影響でして、Ship & Debit の導入の影響で実額としてかさ上げされている分、これが全体の増分の約 3 割を占めています。

第2四半期以降ですけれども、需要増に向けた対応は継続していく一方、チャンネル内でミックスの不整合が生じないように、出荷の最適化を図っていく予定です。従って、需要増にも牽引されて、WOIでは減少することを見込んでおります。

自動車については、需要増に対応してあらかじめ出荷しているもの、それからOEMの生産減で、需要が想定よりも減少したものの両方の要因で、QoQで増加しています。2Q以降の見通しですけれども、需要増に向けた対応を継続して、これは産業・インフラ・IoTでも同様にミックスの最適化を図っていく予定です。

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インチラインの滋賀工場(2021年8月集約済み)の生産能力を、2022年度第1四半期から6インチラインの山口工場(2022年6月集約予定)の生産能力除外し計算しております。

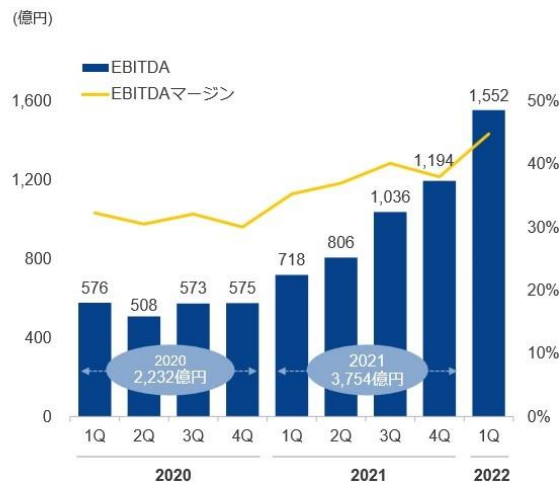
10 ページお願いします。稼働率です。ウェハ投入ベースの稼働率を示しています。

冒頭、柴田から説明があった通り、投入ベースで示していますので、実際のアウトプットベースではない点にご留意いただければと思います。また、第1四半期、1Qの数字から、この山口6インチ工場のキャパシティを分母から控除していますので、その分少し上振れて見えています。

1Qの投入ベースの稼働率は85%強でした。1Qは稼働日が少ないので、8インチでのQoQでの若干の減は、その稼働日影響です。12インチでの増は、先ほどお話のあった通り、リカバリのための投入増の影響です。

NON-GAAP EBITDA*1 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: 営業利益+減価償却費及び償却費 *2: 営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー *3: Dialog株式の取得にかかる支出 *4: Celeno株式の取得にかかる支出

続いて 11 ページ、EBITDA とキャッシュ・フローです。

1Q の EBITDA は 1,552 億円、1Q の営業キャッシュ・フローは 896 億円、フリーキャッシュ・フローは 644 億円となりました。1Q の営業キャッシュ・フローの、この QoQ での減少は季節性に基づくもの。

それから、設備投資のキャッシュアウトは 1Q で 252 億支出しておりますけれども、今期は同程度の水準で推移すると見込んでおります。

2022年12月期 第2四半期予想

NON-GAAP

(億円)	2021年12月期		2022年12月期					
	第2四半期 (4-6月)	上期 (1-6月)	第1四半期 (1-3月)	第2四半期 (4-6月) 予想中央値 (レンジ) ^{*1}	前年同期比	前四半期比	上期 (1-6月) 予想	前年同期比
売上収益	2,179	4,216	3,467	3,750 (±40)	+72.1% (±1.8pts)	+8.2% (±1.2pts)	7,217 (±40)	+71.2% (±0.9pt)
売上総利益率	52.0%	51.1%	58.4%	57.5%	+5.5pts	-0.9pt	57.9%	+6.8pts
営業利益率	28.2%	27.0%	39.1%	36.5%	+8.3pts	-2.6pts	37.7%	+10.7pts
1米ドル=	109円	107円	115円	124円	15円 円安	9円 円安	119円	13円 円安
1ユーロ=	131円	129円	130円	134円	3円 円安	4円 円安	132円	3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

© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 12

BIG IDEAS FOR EVERY SPACE **RENESAS**

12 ページをお願いします。第 2 四半期の業績予想についてです。

こちら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中央値で 3,750 億円、QoQ は二つ右側をご覧くださいただければと思いますが、プラス 8.2%です。売上総利益率については 57.5%、QoQ はマイナス 0.9 ポイントです。営業利益率については 36.5%、QoQ はマイナス 2.6 ポイントです。為替については、ドル 124 円、ユーロ 134 円で見えております。

それぞれの中身について、簡単にコメントいたします。

売上収益については、為替の影響も多く含まれておりまして、為替影響を除くと約 2%弱程度の QoQ での増収を見込んでおります。

売上総利益率については、生産は稼働日影響、それから震災からのリカバリ影響で改善するものの、ミックスの悪化、それから原材料費の値上げの影響で、NET でマイナスとなることを見込んでいます。

営業利益率、まず OPEX については、季節性から低かった 1Q の反動増で増える見通しで、結果、営業利益率は QoQ でのマイナスを見込んでいます。

福島県沖地震*1の影響

- 当社工場の状況
 - 停電等で以下の3工場4ラインが、一時的に稼働停止
 - 那珂工場（前工程）、高崎工場（前工程）、米沢工場（後工程）
 - 3月26日までに3工場全ライン稼働再開、地震発生前の生産能力に復帰

■ 財務影響 実績/見通し

(億円)	2022年12月期		概要
	第1四半期 (1-3月)	第2四半期 (4-6月)	
売上収益	▲7	▲26	出荷減
営業利益 (Non-GAAP)	▲12	▲16	含 稼働損
営業利益 (GAAP)	▲21	▲25	含 在庫減却費用及び原状回復・補修費

*1: 2022年3月16日に発生した福島県沖地震

13 ページをお願いします。3月16日に発生した地震の影響をまとめております。

1Q、2Qにおける影響は下表の通りとなっています。

自己株式の取得及び自己株式の公開買付けについて

自己株式取得のサマリー

- 買付予定株式数：普通株式168,067,226株（上限）
(発行済株式総数の8.65%に相当)
- 買付等の価格：普通株式1株につき1,190円
(2022年4月26日終値に対し12.44%のディスカウント)
- 取得価額総額：2,000億円（上限）
(全額自己資金を充当)
- 公開買付期間：2022年4月28日(木)~2022年5月31日(火)
- その他：(株)INCJはその保有する株式168,067,175株を本公開買付に応募する旨の応募契約を締結済み

浮動株比率*1	2021年12月末 57.7%	自己株取得後*3 63.1%
Non-GAAP EPS増加率*2	9.5%	
ネット有利子負債 / EBITDA	2022年3月末 1.2 x	自己株取得後*2 1.6 x

*1: 東京証券取引所の定める流通株式数を発行済株式総数（自己株式を除く）で除して算出

*2: 買付予定株式数上限の168,067,226株を取得した場合

*3: (株)INCJが応募予定の168,067,175株全てを同社より取得した場合

次、14 ページ。自己株取得についてです。

まず、案件概要ですが、買い付け予定は発行済対比の 8.65%に相当する 1 億 6,800 万株。INCJ と同数の株式の応募契約を締結しています。

買い付け価格は1,190円、1株当たりで、昨日の終値対比12.44%のディスカウントをした価格となっています。

買い付けの総額ですけれども、金額ベースで2,000億円上限と考えております。

当社へのメリットは右側に整理してありまして、浮動株比率の改善、それからオーバーハング懸念の解消が見込まれると考えております。Non-GAAPのEPSの増加率は9.5%の増。レバレッジレシオについては、3月末の実績対比で0.4倍の悪化を見込んでいます。

バランスシートの状況

GAAP

(億円)	2021年 3月末	2021年 6月末	2021年 9月末	2021年 12月末	2022年 3月末
資産合計	16,881	19,427	23,543	24,262	25,984
うち 現金及び現金同等物*1	2,436	5,048	2,230	2,219	2,672
うち 棚卸資産	866	944	1,350	1,379	1,548
うち のれん	6,316	6,309	10,443	11,078	11,788
うち 無形資産	3,697	3,519	5,263	5,161	5,129
負債合計	9,669	9,669	13,086	12,713	12,492
うち 有利子負債*2	6,711	6,477	8,980	8,313	8,105
資本合計	7,211	9,758	10,457	11,549	13,492
D/Eレシオ(グロス)*3	0.93	0.67	0.86	0.72	0.60
D/Eレシオ(ネット)*4	0.60	0.15	0.65	0.53	0.40
親会社所有者帰属持分比率*5	42.5%	50.1%	44.3%	47.5%	51.8%
レバレッジレシオ(グロス) (倍)*6	2.8	2.4	2.9	2.2	1.8
レバレッジレシオ(ネット) (倍)*7	1.8	0.5	2.2	1.6	1.2

*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

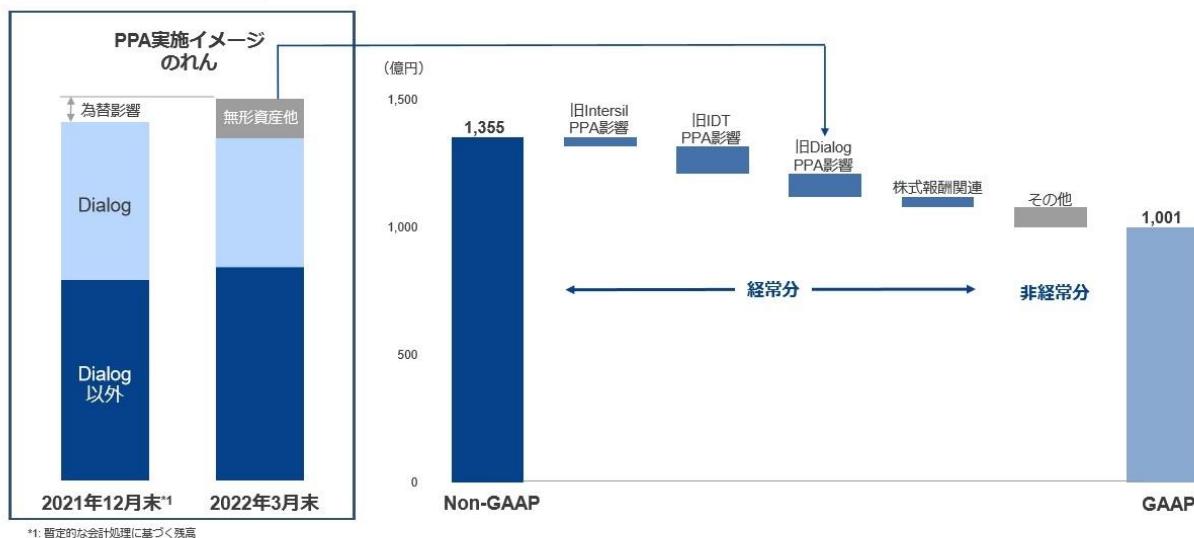
*3: 有利子負債/親会社所有者に帰属する持分 *4: (有利子負債-現金及び現金同等物)/親会社所有者に帰属する持分 *5: 親会社の所有者に帰属する持分/負債及び資本合計

*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 からいくつかスライドを説明します。

まず、18ページです。バランスシートですが、こちら、Dialogに伴うPPAの影響を、この決算から遡及的に反映しています。

2022年12月期第1四半期 連結営業利益 NON-GAAPからGAAPへのブリッジ



© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

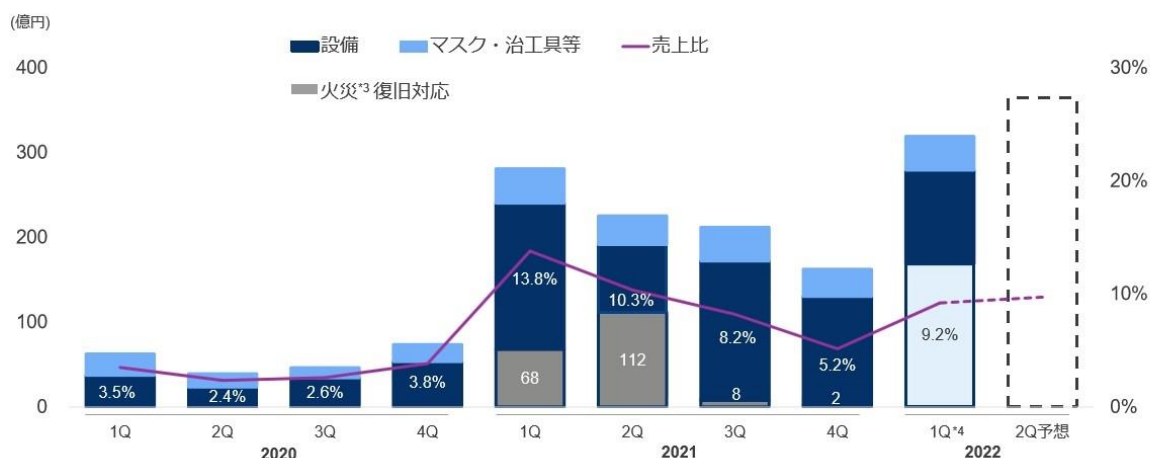
Page 20

BIG IDEAS FOR EVERY SPACE **RENESAS**

20 ページをお願いします。その PPA の影響を簡単にポンチ絵で示しています。

Dialog の PPA ですが、過去 2 社の買収と比較して、この Dialog のビジネスの製品ライフサイクルが相対的に短いので、無形固定資産への配分が少なめ、それから償却期間が短めという結果となりました。このブリッジは右側を見ていただければと思いますが、この PPA の完了によって、計上分第 1 四半期で 275 億円となりますけれども、これが今後のランレートになっていくとご理解いただければと思います。

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・フロー計算書に記録の現金支出とは一致しません。ただし、Dialog、Celeno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Celeno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

© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 22

BIG IDEAS FOR EVERY SPACE **RENESAS**

22 ページ、お願いします。設備投資の状況です。

第2四半期では、意思決定ベースで300億半ばの投資を計画しています。内、半分強が増産投資です。その他小さい案件ですけれども、オフィスへの投資等々、将来に備えた投資も計画しております。

以上で、私からの説明を終了します。

質疑応答

< 質問者 1 >

Q: 売上の見通しについてお伺いしたいと思います。セカンドクォーターにおいて、まずマイナス影響として懸念されるのが、今回停電で廃棄した製品が本来出荷されるべきものが出荷できなくなるということと、あと TI もコメントしていたように、中国での工場のロックダウン影響によって、何がしか影響があるんじゃないかということが想定されます。

一方で、御社におかれましては、セカンドクォーターに向けて、QoQ で 10%弱ぐらいの増収を見込んでいらっしゃいますので、どういった背景で、今のマイナス影響を打ち消して増収していくのか。可能であればアプリケーション別に教えていただきたい。

それに関連して、やはり景況感の悪化が懸念される中で、お客さん側の需要の見通しに何かしら変化が生じてきてないのか。その点についても触れていただきながら、セカンドクォーターと、あと可能であれば下期の考え方について、まず 1 点目売上について教えてください。

A: TI のアナウンスメントにもあるように、確かに中国の様子って本当に読みづらいのは事実なんですよね。ただ一方で、どなたかのレポートにも書いてありましたけど、私たちは多分 TI に比べると、中国の影響がだいぶ小さいポートフォリオになっていますので、あそこまで大きな影響は出ないんだろうなと考えています。当然、空港を中心とした物流の混乱、それから今のところ大丈夫なんですけど、私たちの後工程の工場に与える影響、この辺は分からないといえば分からないのは事実なんです。

さらに、もっと分からないのが需要側であるということで、提供しているガイドから下振れのリスクが全くないことはないと思うんですけど、それなりになんとかかかるとか吸収できるレベルのリスクであろうという判断を今回はしています。

一方で、3月の地震、それからそれに引き続く停電の影響ですが、これは基本的にはもうまるっと織り込んだベースで、今回のガイドをご提供しています。もちろん、それなりにインパクトはあるんですけど、私たち自身のリカバリの努力、それから昨年同様の私たちの製造のパートナーの、これまた非常に踏み込んだサポートの結果。それから、あとは顧客サイドでもいろんな努力をさせていただきまして、三位一体の合わせ技として、スクラップ等の影響はそれなりに抑えることができていると考えています。

全部帳消しにできるほどのことは当然ないんですけど、一定程度インパクトは封じ込めることができていると考えています。その上で、インパクトリスクは全て織り込んだ上で、ガイドを提供しています。

アプリケーション別って難しいんですけど、どうでしょうね、特に中国を中心とするスマホはやっぱり弱いよねと。それから Chromebook は去年から弱くなっているんですけど、ノート PC、コンシューマーもの、この辺は私個人的にはちょっと怪しいなと思っています。

今、私たちのシステム上見られる数字、それから顧客とのコミュニケーションでのしっかりしたデータポイントをもとにお話をすると、堅調継続と言うべきかもしれませんが、ほんまかいなという感じがしていて、ここはちょっと慎重に見ていきたいなと思っています。

特に、そういった領域においては、製品のミスマッチが去年の暮れぐらいから起きていて、今回のファーストクォーターでも、一部その影響もあって、特にチャネルの在庫が増えているということもあります。

セカンドクォーターは、それは調整にいくので、私たちのトップラインを少しそこは抑えて、その結果として、チャネルの在庫をちゃんと消化させようということを行いますので、全部合わせてシーケンシャルに為替の影響を除くと、繰り返しなりますけど、2%を少し下回るぐらいの非常にモデレートな成長を見込んでいるということですね。

年間通じてのお話は、前回お話しした状況からあんまり変わってませんで、今見えている景色としては、堅調じゃないかなとは思うんですけどね。本当にもう釈迦に説法ですけど、想像を絶するような混乱が平気で起きますので、あんまりそれ以上踏み込んだ発言は控えたいなと思っています。

Q: グロスマージンの見通しについてお伺いしたいんですけども。セカンドクォーターのガイドにつきまして、ミックス影響、原材料コストアップを織り込んで、シーケンシャルにはグロスマージンが下がるというご解説いただきました。

一方で、売上がこれだけ伸びてってということですので、若干違和感というか、ちょっと保守的に見えるんですけども。改めまして、ミックス影響がどういうもので、どれぐらい影響するのかとか、原材料コストアップがどれぐらい寄与するのかとか。もし可能であれば、このミックスの影響が、これは一時的に生じるものであって、Q3 以降は今度は反転していく類のものなのかどうかも含めまして、ご解説いただけますでしょうか。

A: まずミックス悪化の中身ですけど、この第 1 四半期と比較して、相対的に低いグロスマージンの製品、これ自動車が多いんですけども、の出荷が増えるといったものを見込んでいます。こち

らはそのクォーターによって多少変動はあるかなと考えています。原材料費については、この2Qから、ある意味本格的にキックインしてくるものと考えていまして、こちらはそのまま、比較的高い水準で推移すると考えています。

あと、売上が大きく伸びるっていうふうには見えるんですけども、繰り返しですが、為替影響を除くとプラス2%弱の成長を見込んでおりまして、そこまで違和感のある動きではないかなと考えております。

Q: フォローアップでお伺いしたいんですけども、原材料の調達に関しましては、これはファウンドリからの調達価格が、このタイミングから御社の影響に寄与すると考えるべきなのか。御社自社ファブでの原材料の影響が大きいのかという点についてはいかがでしょうか。

A: 全部でして、ファウンドリ、OSAT、それからわれわれが自社工場で生産する製品の原材料、部材、それから電気に関連する原油の価格、サーチャージ分、そういったものがこの第2四半期から大きく寄与してきているということでございます。

Q: それに対する御社の今後の戦略というか、アクションも補足でお伺いできますか。

A: 一つは、コスト削減をやっていくと。原材料費の低減を、時間をかけてやっていくというのが一つです。でも、これは短期的には供給を優先すべき状態ですので、なかなか寄与しないかなと考えています。あとは、一部価格への転嫁でございます。

グロスマージンはそれなりにチャレンジですので、そんなに調子良く上がっていくとは思わないでいただいたほうがいいかなと思います。原材料の価格の上昇も、本当にすごいマグニチュードで継続的に起こっていますので、物によっては来月から価格10倍と言われたりするものもありますので、そこはあんまり私たちも楽観していないところです。

<質問者2>

Q: 今回、自社在庫、チャンネル在庫のところ詳細にご解説いただきました。もう一つの在庫の状況であります、顧客側、チャンネルのもう一つ向こう側の在庫の状況をどう見ているのかについて、教えていただければと思います。特に自動車ですけども、YoYで70%ぐらい増収になっていますけれども、チャンネルのところを見ますと、少し増えているかなという程度なんですけど、自動車がそこまで回復していない中で、引き続き顧客側に在庫がたまり続けているとお考えなのでしょうか。その状況は、どの程度継続性があるとお考えでしょうか。

A: ご指摘の通り、OEM様、元々増産という計画の中で、やはりまだ部材が入らないとか、あと先ほどの中国の影響。または、これはわれわれにとってはあまりインパクト大きくないんですけ

ど、ウクライナの戦争の影響。そういったものを加味した中で、OEM様が元々のプランに対して、減産をしています。その影響は当然あるわけですが、われわれから見たときのお客様、つまりTier1様のいわゆる在庫の水準は確かに上がってきてはいます。ただ、まだ危険水準ではないかなと思っています。

また、レベル感を言うことは難しいんですけど、ざっくり言うと大体イメージが1~2カ月ぐらいなのかなと思っているんですけど。それはTier1さんですね。ただ、当然上がって、製品ごと、もしくはお客さんごとに濃淡があるので、われわれこれの最適化をするということで、当然ワールドワイドのお客さんと密にコミュニケーションとって、例えば増えている製品はそのお客さんにはもう回さないで、逆にそれを要求している他のお客さんに回すとか、そういったアクションを今とっています。

また、これも自動車、非自動車の中で、ルネサス全体での最適化、これもやっています。端的に言うと、ある製品、40ナノ製品とか例えば自動車、非自動車両方作っていますし、あと、16ビットのマイコンも非自動車、自動車作っていますので。例えば、こちら側がちょっと自動車が増えてきたなっていう場合は、非自動車側に振ったり、その逆もしかりということで、最適化を進めているのが今の状況でございます。

主要な顧客における私たちの製品の在庫状況がどうなっているのかについては、実はかなり詳細を私たちも把握をしまして、顧客と情報共有しています。なので、なんとなく今片岡から少しぼやかした表現をしましたが、どの製品がどこに何個あるのか、それをどう使われていくのかについても、かなり詳細に基づいた在庫のトレースをしています。今のところそんなに、片岡から申し上げた一部出っ張り引っ込みはあるんですけど、全体感として何か怪しいなという感じは、今のところまだないですね、車のほうは。非常に堅調だと思います。

Q: 分今回の自社株買いを発表されまして、2,000億円ということで、比較的まとまった規模かなと思うんですけども。考え方としては、今年はこれで自社株買い、ないしは配当も可能性としてはあるのかもしれないですが、株主還元は打ち止めになるのか。それとも、まださらに追加的なものをご検討されているのでしょうか。改めて教えていただければと思います。

A: 先のことは分かりませんが、現時点では今年はこれでいいかなと考えています。

<質問者3>

Q: 在庫のことです。在庫詳細にご説明をいただいたわけですが、ご説明を聞いている中で、自社の特に非自動車、IIoTの在庫ですけど、既にターゲットを超えていて、聞いている範囲で言うと、2Qの末でもうターゲットを超えた数字が続くのではないかとということにも理解しまし

た。これは、この意図についてはご説明いただいているわけですが、どんな状態になれば、いつごろターゲットに戻っていくのか、この二つについて教えていただきたいと思います。

A: 産業・インフラ・IoTの1Qですね。全体でご説明した為替影響であるとか、あとは評価影響、そういったものが含まれていますよということ。あとは、こちらに特徴的なのは、特定顧客のビジネスの需要の期ずれといったものが、習慣的なこのDOIの増に寄与しています。

すなわち、在庫は1Q末で高く積み上がったんだけど、売上自体は4Qでもう既に出ていましたということで、QoQで売上が下がって見えます、従って売上原価が下がって見えますということで、割り算をするとちょっと高く出てしまうということです。

ですので、こちらによる影響は、ならしていくと速やかに元に戻るのかなと考えています。

Q: そうしますと、2Qの末だと、今飛び出ている産業・インフラ・IoTのDOIは、レンジの下に下がってくるという見方を今、されているということでもいいんでしょうか。

A: それ以外にも影響がありますので、きれいにこのレンジの下に下がっていくかというのは、まだ不透明なところはあるかと思うんですけれども。この瞬間的なスパイクについては、そんなに心配していないところです。

Q: では、大体この水準で上下しながら推移していくのが、22年12月期ということですかね。

A: ここから下がって、推移していくということですね。

Q: 2Qの売上につきまして、為替除きでは2%増であります、これを数量と製品ミックスに分けると、どのような売上増の寄与になるのでしょうか。

A: 数量と製品ミックスですか。ほぼほぼ数量だとお考えいただいて結構です。先ほどもブレークダウンを申し上げた通り、グロスマージンでお話しした通り、ミックスはQoQで悪化する見通しですので、売上の増を牽引しているのは数量と考えていただいてよろしいかと思います。

Q: 特に値上げ効果というよりも、本当に数量だということでもいいんですね。

A: はい。

< 質問者 4 >

Q: サプライチェーンに関して、御社の上流の素材調達のところと、御社の製品を出す下流のところについてそれぞれ伺いたいんですけれども。まず上流の素材の価格の値上げの部分ですとか、この頃ガスの調達に関して、ウクライナ以外でもベルギーでも問題があったかと思うんですけれども、今後、価格上昇の圧力はもっと強くなっていくのかという点が1点。

2点目が、生産量を制約するような供給懸念があるのかという点を、まず上流のほうで教えてください。下流で、後工程が結構ネックになって、量の制約を受けているというメンションがあったと思うんですけども。物流なんかも含めて、思ったよりものが出せなくなるリスクは、こちらの下流でもあるのかという点について教えてください。

A: 物流に代表される出荷リスクは恒常的にあると思います。別に今回も全く目新しい話ではなくて、皆さん記憶に新しい、去年はマレーシアの後工程が、ずいぶんコロナの影響で混乱をきたしたんですけど、そういったものは継続していきだろろうと考えていますので、もうニューノーマルと考えています。

上流のところは、これは前回か、もしくは Analyst Day でお話ししたことから、ほとんど変わってませんで、当面は大丈夫だろろうと考えています。ただ、3月初旬に比べるとウクライナの影響もずいぶん様相が変わってきていますので、これがずいぶんと長期化する前提で、今いろんなものを見直しているところではあります。

ただ、繰り返しになりますけれども、このインパクトはおそらく私たち固有のインパクトにはならないと思いますので。一体ファウンドリスペースをはじめとして、業界としてどんな取り組みがあるのかを、いろいろ議論しているところでありまして、打てる手を少しずつ打ってっていると、そんな状況ですね。不透明感はありますが、当面は大丈夫ということだと思います。

Q: フォローで、素材価格の上昇圧力は、まだまだ強くなっていく方向だと理解しておけばよろしいのでしょうか。

A: 強くなるんじゃないですかね。もののインフレは継続していますしね。エネルギーも、これからより一層タイトになるでしょうし、上昇圧力は強い状態で継続していくと思います。

Q: 2点目、車に関してですけども、かなり昨年の中半に比べて、供給の環境が良くなっていると思うんですけども。御社が供給している IGBT ですか、パワーですか、マイコンですか、製品別に見たときに、需給の環境の差といいますか、まだ引き合いに対して十分にものがないですか、引き合いがかなり強いものの強弱等ありましたら教えていただけますでしょうか。

A: そうですね、ご存知の通り xEV が伸びていますので、それ関係の需要は特にチャイナとか、xEV が伸びているところは非常に強いですね。また、われわれが出荷できても、他のセミコンダクタメーカーが出荷できていないケースがあって、そういうところと当たると需要が減るというのはあります。ただちょっと、他社さんのことなのであまり言えないんですけど、そういうケース・バイ・ケースはあるということです。

ただ、われわれ今、前回は説明したと思うんですけど、RH850とか、R-Carという新製品が結構あって、そういう新製品、マイコン・SoCですね、新製品はお客さん今立ち上がっているところなので、そこはかなり需要が非常に強くて、正直出し切れてない状況が続いているのが今の状況であります。

<質問者5>

Q: 今まで伺った話を踏まえて、マージンマネジメントとトップラインマネジメントの方向感を伺わせてください。

今、マージンのマネジメントについて伺っていると、2Q、少しスリップする、その後、下駄が非常に高いところからスタートしているので、どういう方向に持っていくのがあるべき姿なのかと。伺っていると、どうしても車以外の売上伸び率がちょっと低そうですし、また全般的な原料とか、そういったコストプッシュの動きはある中で、それを例えば値上げなり、ミックスで十分吸収して、またマージンを1Q並み、もしくはそういったところにもっていくマネジメントを考えているか。

それとも、元々1Qで見ていた水準、当時1Qで見ていたときも、これ以上上がるのは期待しないでくれとおっしゃったので、そこまでだらだら下がるというか、そういうことになっても別に不思議じゃないよねと、われわれ考えておいたほうがいいのか。もちろん事業外環境によりますけど、3Q以降のマージン水準に対してどういう方向感を考えておられるか、そこを最初お伺いさせていただきませんか。

A: 短期的、クォーターで言うと、上がったり下がったりはどうしてもあると思うんですけど。私自身は、いたずらにじゃあ60%を目指して60を超えていこうかというよりは、例えば5刻みで申し上げるのであれば、55から60ぐらいのボックスの中に入れていけば良しとして、むしろ今後の投資、それから成長を加速させる方向に持っていきたいなと思っています。

従って、繰り返しになっちゃいますけど、58、57、56、55、54と、どんどんいくことは好ましくないと思いますけど、一方で、57になっちゃったから、すぐ58にして59にしなきゃいけないと考えているかということ、そうではないということですね。

Q: トップラインで、もちろん2023年は非常に難しい読みだと思いますが、先ほどの受注残の積み上げで、かなり今積み上がっていて、もう少しいろいろリフレッシュした上でというお話ですが、今どういう作業をされていて、どういう内容が次伺えるのかという、社内での試算というのか、どういうふうに変えられているのかということ。

あと、来年売上を上げるための今一番フォーカスしていること、かなり今引き合いが強い間にもうブロックしちゃう、要するに、かなり先行受注を取ってもう確定させる手もあるでしょうし。または、なかなかその辺が、どう来年の売上を上げるということで、今取れる手段、その辺をされてるのか、そこをシェアしていただければありがたいです。

A: 皆さんとのこれまでの会話の中にも出てきたように、どこかでやっぱりこの動向って反転するんじゃないのっていう、一種の懸念は当然あるわけなんですよ。にもかかわらず、バックログの数字だけをトレースしていくと、ある種非常に堅調に伸びているんですよ、私たちのケースで言うと。やっぱりそれって本当かなと思わざるを得ないんですよ。

なので、本当にエンドの需要に、これ結びついているのっていうところは、どうしても気持ち悪さがあるので、去年やったのと同じようなエクササイズとして、来年に向かっての受注をくださいと。それと合わせ技で、今年って本当にこんなに受注いただいていますけど、本当にこんなに使います、という話をし始めているところです。そうだねと、来年持っていってもらえるんだったら今年はずっちゃけ言うと、こんななくてもいいよねというお話が、一部出てくるんじゃないかなと思っ

ていまして。それによって、どんどん積み上がっているこのバックログを少し間引いて、今年のバックログ自体は少し下げる方向に行って、その分が来年のバックログに積み上がっていくような、そういうことになるのではないかということの思い描きながら、そのための顧客とのコミュニケーションを開始したのが、今足元でやっているところです。

従って、去年とある種同じ形で、本当に本当に本当に必要なノンキャンセルな、ノンリターナブルなオーダーとして考えた場合に、来年どのくらい必要ですかという会話を改めてしているところです。

もちろんアプリケーションとか、セクターによってビジビリティはたいそう変わってくるんですけど、先々まで見通しがしやすいようなもの。このバックログの話とは、少し一対一対応しないんですけど、例えばクラウドデータセンターとか、あるいは自動車について言うと、かなり強い状態が継続していくんじゃないかなというのが、今の足元で持っている感覚ではありますね。

ただ、これはまだ数字の積み上げになっていけませんので、今後3カ月程度かけてしっかりした数字を積み上げていきたいなと思います。

Q: 少し補足ですが、先行きの交渉の中で、需給のタイト感みたいな話って、去年とかですと、今年前半きつくて後半になると正常化みたいな話、ただ年末まで続くとかいろんな議論があったと思うんですけど、今感覚的にはどういう表現をするのが正しいでしょうか。

A: あんまり以前と変わってなくて、今年の下期である種、正常化かなと私は考えています。一方で、エンドの需要が強くて、一部のセクターの顧客からすると、必要な部材が集まらなくて作れない状態が継続していると思うんですよね。なので、これ二つ分ける必要があって、全ての部材が必要な分、充足できて正常化に向かうかということ、まだちょっと時期尚早な感じはしています。

一方で、私たちの製品に関して言うと、結局、部材が揃わないから顧客も物を作れないという、最終的なアジャストされた需要との対比でいうと、それに見合う分は多分ちゃんと供給ができると思いますので、結果において、ちゃんとバランスしていくのかなと。

去年の一時期にあったような、それから足元でもちょっと一部ありますけど、もう本当に毎日右を左へで大騒ぎしながらサプライをやっているというよりは、もう少し落ち着いたサプライの状況にはなっていくのかなというのが、お伝えしたかった意味であります。

< 質問者 6 >

Q: 資料の 8 ページで販売チャネル在庫の出していただいております。質問の意図は、今の出荷水準のうち、何パーセントポイント分ぐらいが顧客、もしくは、販売チャネル在庫側の在庫増に寄与しているのかという推定をもしされていたら、感覚でいいので教えていただきたい。例えば産業・インフラですと、今回 2 週間分ぐらい増えているように見えるので、クォーターにすると、13 週分の 2 週分で 15% 分ぐらいが、少なくとも販売チャネル在庫に寄与しているみたいに見えるので、この辺の感覚もしあればお願いいたします。

2 点目は自社株買いですが、今回は期間が 4 月 28 から 5 月末となっておりますが、これは INCJ さん向けだけでやられるのに期間があるっていうところ、ちょっとよく分からない。市場で自社株買いをやるわけではないですよということと、次の自社株買いも、同じような形で INCJ さん向きの株取得になるのかどうか、もしお考えがあればお願いいたします。

A: 繰り返しなんですけども、すみません、くどくて。このご覧いただいている数字って、ユニットじゃないんですよ。金額なんですよ。金額のベースプライスが変わっている影響が、結構大きく出ていますので、ぜひそこはうまいこと区分けをしてご理解いただくとありがたいなと考えています。

ユニットベースのお話で言うと、これ結局分からないので、なんとかかんとか推定するしかないんですけど、ざっくり 15% ってことはなくて、2% ぐらいですかね、自動車以外のところ、2% ぐらいがなんとなく在庫に積まれるだけだった売上ということかなと、私のドタ感ですね。

車は出っ張り引っ込みありますけど、おそらく今の時点では、ちゃんとエンドに紐付いていると思いますので、あまりそういう心配していませんけど。産業・インフラ・IoTの先ほどお話した、一部のモバイルとかPCコンピューティングみたいなものを中心にして、先ほどお話した数字ぐらいいが、結果においては在庫積むだけだった売上というのは私のドタ感になります。何か新開さん補足あれば、お願いします。

そうですね、補足といいますか、こちらの販売チャンネル在庫でして、われわれの全体の売上は直にお客さんに売っているものと、チャンネルを経由しているものがありますと。チャンネルを経由するものがおおむね6割程度ですので、ここで補足している議論は売上全体の6割の話ですということをまず念頭に置いていただけるといいかなと思います。

自社株買いについては、こちらTOBの方法で行います。この公開買付期間は法定の最短の期限を設定しています。このINCJは応募契約を締結しておりますので、その契約に基づいて応募することを見込んでいます。一方でTOBですので、論理的にはパブリックに応募可能な状態になっていると。その期間が5月31日までということでございます。

Q: 次の自社株買いの場合は、同じようにINCJさん向けになるんですかということですけど。

A: それは分かりません。本当にまだ何も考えていませんので、まずは今回これやってみて、結果を見て、それから市場の皆さんの反応を見ながら、次のステップは考えていきたいと思っています。本当にその通り考えています。

<CEO 柴田 挨拶>

もう話としては尽くした感があるんですけども、引き続き、さまざまなサプライチェーンの混乱は、ほぼ日常茶飯事として今もう継続しているところですので、そういったものに対処しながらの今回の決算の発表と、ガイダンスの提供となりました。あとは、ファンダメンタルズとしてサプライチェーンに限らず、インフレの影響等々もあって、エンドの需要にどういう影響が出るんだろうかと、それをわれわれはいつどんな形で補足して、どんな手が打てるんだろうかというところが今後の焦点かなと考えています。

特に、シippメントとか在庫の状況については、そのような状況がありますので、内部的には今は金額ベースではなくて、もうユニットベースで管理するようにしてしまして、もし何か怪しい動きがあれば、先ほどお話したように、セカンドクォーターはPC向けを中心にして、チャンネルの在庫を少し調整に動きますけど、そういったことを前広にやっていこうと考えているところです。

あと少しお時間いただいて、セカンドクォーター、ファーストハーフの決算か、もしくはその次か分かりませんが、ちょっと今ノイズが多いいろんなデータがありますので、少しノイズをきれいにした状態で、もう少しまた解像度を上げた情報の提供に努めていきたいと思います。

今日はお忙しいところ、お時間頂戴しましてありがとうございました。引き続きどうぞよろしくお願ひします。

以上