

2022年12月期 通期決算発表説明会（2023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、2022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共同本部長、片岡健、他、スタッフが出席しております。

これより、柴田からご挨拶申し上げた後、新開より、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。

説明会全体のお時間は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、こんにちは。CEOの柴田です。

はじめに、トルコ、シリアで発生した大地震に関して、直接もしくは間接に被害を受けた方、痛みを感じている方々にお見舞いを申し上げます。

私たちもトルコに数十名規模ではありますが、社員がおりますし、2011年のときにトルコを中心に、私たちも東日本大震災で大いに助けていただいた記憶は、まだまだ新しいものなので、ルネサスとしても寄付をはじめとして、できる限りの支援は行っていきたいと考えています。

本日は通期の決算発表ですが、22年の通期決算、売上高、それから各種利益率、粗利率、営業利益率、それからEBITDAマージン等々、私たちとしては史上最高の数字を記録することができました。

これは GAAP の数字も Non-GAAP の数字、Non-GAAP は当たり前ですけど、GAAP の数字においても過去最高の数字を記録することができました。

昨年のキャピタルマーケットデイというか、アナリストデイにおいても少し触れましたが、特に昨年は私自身、多くの業界関係者から、ルネサスついにグローバル市場に戻ってきたねという、非常に勇気づけられるコメントを受けていたんですが、それがこのような形で数字として、改めて確認できたのは非常にうれしいことだと思っています。

特にこういった数字を、いろいろな困難がありながら達成することができたのは、ひとえに私たち 2 万 1,000 人超の社員の頑張りだと思いますので、少しこの場を借りて、このアチーブメントを誇りに思っていますということを皆さんと共有したいなと思っています。

市況はご存じの通り、PC とかモバイルとか、コンシューマーを中心に、そこそこ大きな調整局面が続いていますが、後ほど新開が詳しく触れると思いますが、在庫の額とか水準、これは自社在庫、それから流通在庫ともですけど、そこそこ、よくコントロールできているんじゃないかなと、手前味噌ながら思っていますので、ぜひご確認ください。

斯様な状況下で、今日、昨年早期に行った自社株買いに続いて、改めて自社株買いを決定しました。

今回はさまざまなマーケットの調整が続いている中で、株価は比較的堅調に推移しているということと、それから、あんまり理屈はないんですけど、Dialog の買収に伴って行った増資の分くらいは取り戻したいなという思いがあったもんですから、その二つの観点から、大体 500 億円規模、昨年よりは規模は小さいんですけど、500 億円規模で自社株買いを行おうと考えています。

そして最後は、これ本当は最後にお伝えしたほうがいいハウスキーピングなんですけど、忘れちゃうといけないので今お伝えするんですが、これまで私 CEO に就任してから、年に 2 回資本市場、アナリストの皆さんに対して、少しまとまったアップデートを行ってきました。これまでお話したように、そこそこ競合並み、他社並みになってきたのかなと僭越ながら考えておりますので、このキャピタルマーケットデイ、アナリストデイについても、競合他社並みで、これからは年 1 回のサイクルで、しっかりまとまった時間をとって皆さんにアップデートを提供していきたいと考えています。

今年はまだ最終確定していませんけれども、現時点では大体 5 月ぐらいにまとまったアップデートをさせていただきたいと思います。ちょっとこれまでとはやり方を変えていきますので、ご承知をいただけますと幸いです。

それでは詳細につきまして、ここから新開にボタンタッチをしてお話をいたします。新開さんお願いいたします。

2022年12月期 第4四半期・通期 決算概要

NON-GAAP

(億円)	2021年12月期		2022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} (10/26時点)	通期 (1-12月) 実績	前年比	予想比 ^{*1} (10/26時点)
売上収益	3,144	9,944	3,876	3,850 (±40)	3,913	+24.5%	+1.0%	+1.6%	15,027	+51.1%	+0.4%
売上総利益率	54.3%	53.2%	57.0%	54.0%	56.0%	+1.7pts	-1.0pt	+2.0pts	57.4%	+4.3pts	+0.5pt
営業利益 (率)	987 (31.4%)	2,966 (29.8%)	1,428 (36.8%)	30.5%	1,357 (34.7%)	+370 (+3.3pts)	-71 (-2.2pts)	+183 (+4.2pts)	5,594 (37.2%)	+2,628 (+7.4pts)	+183 (+1.1pts)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	809	2,222	964	-	1,093	+284	+129	-	3,773	+1,551	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益 (為替影響除く) ^{*2}	888	2,464	1,154	-	856	-32	-297	-	4,292	+1,828	-
EBITDA ^{*3}	1,194	3,754	1,634	-	1,555	+361	-79	-	6,392	+2,639	-
1米ドル=	112円	109円	135円	144円	144円	32円 円安	9円 円安	0円 円安	130円	21円 円安	0円 円安
1ユーロ=	130円	130円	139円	142円	144円	13円 円安	5円 円安	2円 円安	137円	7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}: 親会社の所有者に帰属する当期利益 - 為替差損益
^{*3}: 営業利益+減価償却費及び償却費

新開：CFOの新開です。2022年12月期、それから第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いたします。

4ページ、第4四半期の実績についてです。表の真ん中の青い列をご参照ください。

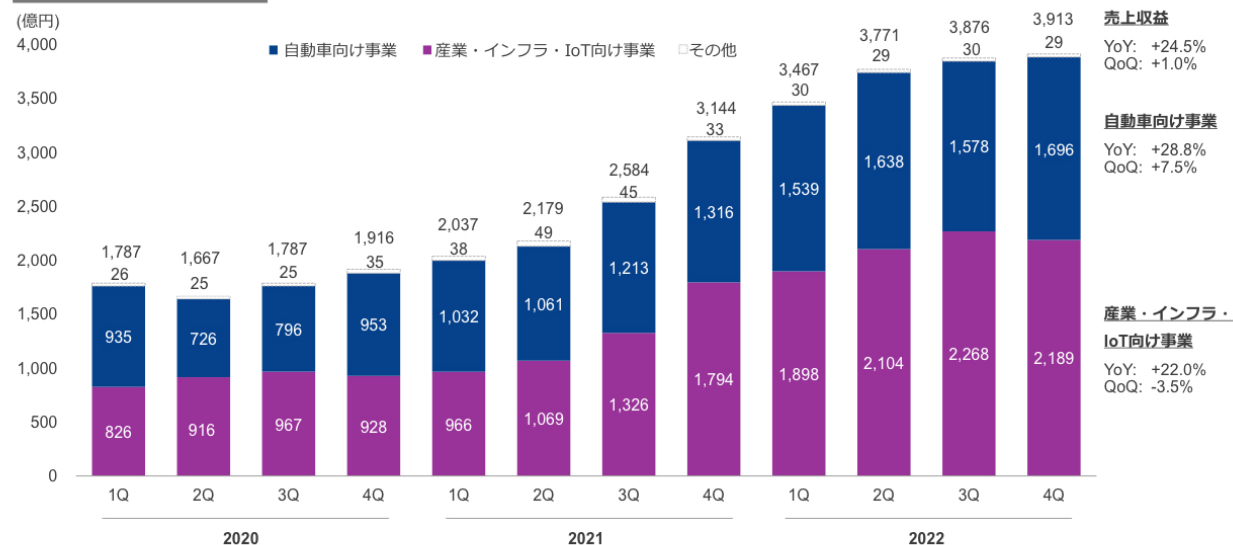
売上収益については3,913億円、売上総利益率については56.0%、営業利益は1,357億円、営業利益率で34.7%、当期利益は1,093億円、為替影響を除外した当期利益ベースで856億円、EBITDAは1,555億円、第4四半期の為替はドルが144円、ユーロが144円という結果でした。予想比につきましてはその三つ右側の列をご参照ください。後ほどのページでご説明します。

通期の実績は、そのまた右側ですね。濃い青の列をご参照ください。売上収益については、1兆5,000億を超える水準の実績を記録することができました。なお今回も、定常的な当期利益の水準を示すために、為替影響を除いた当期利益を表示しております。

この第4四半期でグループ会社間のキャッシュプーリングの方法を変更いたしまして、変更の実施時に一時的に為替差益が発生しておるんですけれども、この第1四半期以降、プーリング要因による為替影響は、このエクスポージャーがずいぶん小さくなりましたもんですから、影響は極小化されると見ております。

売上収益 四半期推移

NON-GAAP



売上収益についてです。四半期ごとの推移です。

第4四半期は一番右側を参照ください。売上収益全体ではYoYでは24.5%の増収、QoQでは1.0%の増収となりました。

一方で、この為替影響を除いてみると、YoYでは4.1%の増収、QoQでは3.5%の減収となりました。内訳については以下に記載の通りでして、自動車向けが7.5%の増収、QoQですね。産業・インフラ・IoT向けが3.5%の減収となりました。

同様に為替影響を除くとQoQですが、自動車向けが3.3%の増収、産業・インフラ・IoT向けが8.6%の減収となりました。

2022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 +4.2pts
売上 収益	1,696億円 予想比: + QoQ: +7.5%	2,189億円 予想比: - QoQ: -3.5%	3,913億円 予想比: +1.6% QoQ: +1.0%	▲ 売上収益 ▲ 売上総利益率 予想比: +2.0pts ▲ 為替 ▲ 製品ミックス ▲ 生産回収 ▲ 製造費用等 ▼ 営業費用
売上 総利益率	48.2% QoQ: -1.0pt	62.5% QoQ: -0.1pt	56.0% 予想比: +2.0pts QoQ: -1.0pt	▲ 売上収益 ▼ 売上総利益率 QoQ: -1.0pt ▼ 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	31.0% QoQ: -0.4pt	36.7% QoQ: -3.6pts	34.7% 予想比: +4.2pts QoQ: -2.2pts	

第4四半期の売上粗利、営業利益についてです。

全社合計からお話しますと、予想比については右上ご参照ください。売上収益は、予想比で中央値から1.6%上振れました。おおむね為替影響が半分弱で、残りはほぼ自動車向けでした。MCUとSoCを中心に海外で予想比伸長しております。

売上総利益率ですが、予想比で2.0%ポイント上振れています。主要因は製品ミックスが4割程度。それから製造費用の改善がおおむね6割程度となっています。

製品ミックスについては、通貨ミックスですね。為替の外貨の比率が増加した影響が4分の1程度ありまして、残りは一般的な製品ミックスとロイヤルティ売上など、デバイス以外の売り上げの増加といったものが貢献しています。

製造費用については、昨年末に行いました定期点検費用の減少、それからOSAT中心に製造委託費の減少により改善いたしました。営業費用はR&D、SG&A、いずれも予想比で減少し、営業利益率は結果的に予想比プラス4.2%ポイントで着地いたしました。

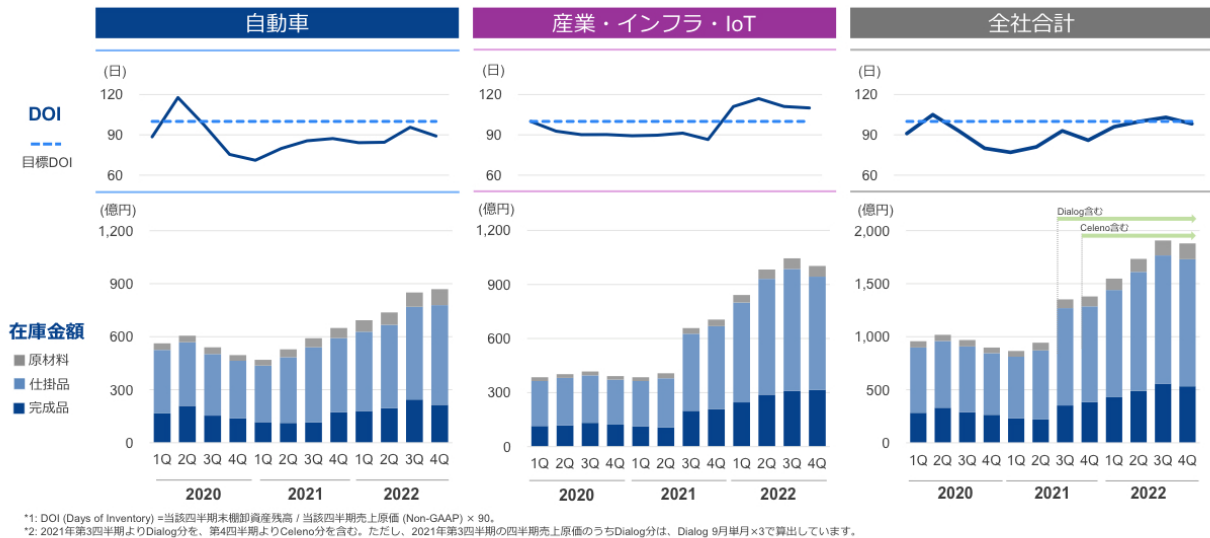
続いて、右下のQoQについてです。売上収益は1%の増、為替除きでマイナスということは先述の通りです。セグメント別に言うと産業・インフラ・IoT向けでマイナスでして、PC、モバイル、マスマーケットの需要減によるものです。

それから売上総利益率についてはマイナス 1.0%ポイントで、主要因は生産回収の減少、それから製造費用の増加になっています。営業費用については、R&D、SG&A、共に季節性の範囲で増加しました。

続いてセグメント別についてですが、左をご参照ください。

売上総利益率、営業利益率の QoQ の変動についてですが、変動の大きな産業・インフラ・IoT の営業利益率についてコメントいたしますと、第 4 四半期で特許訴訟に関する和解費用、一過性のものですけれども、それを計上しております。この QoQ の減少幅のおおむね半分程度がこの影響によるものです。

当社在庫 (決算ベース) とDOI*1*2

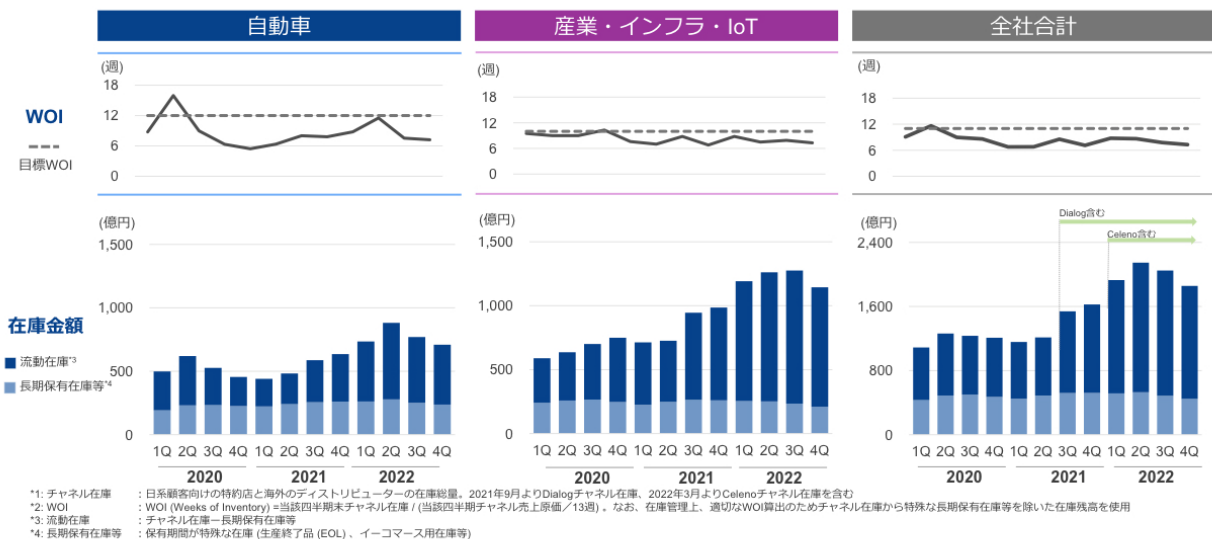


*1: DOI (Days of Inventory) = 当該四半期末棚卸資産残高 / 当該四半期売上原価 (Non-GAAP) × 90。
 *2: 2021年第3四半期よりDialog分を、第4四半期よりCeleno分を含む。ただし、2021年第3四半期の四半期売上原価のうちDialog分は、Dialog 9月単月×3で算出しています。

当社在庫についてです。

右側、全社の事業 DOI は QoQ で減少して、98 日となりました。セグメント別で見ても自動車、産業・インフラ・IoT 両方で減少しています。ただし、第 4 四半期末での円高による影響が若干プラスで効いていまして、為替フラットだと QoQ で在庫は少し増加しているということになっています。

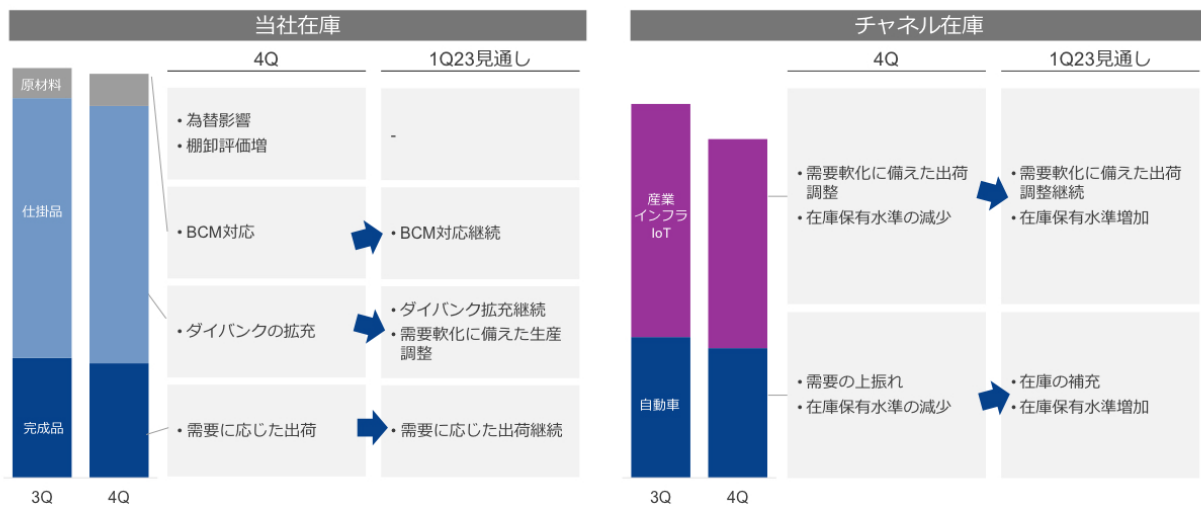
販売チャネル在庫*1 (管理ベース) とWOI*2



続いて、販売チャネル在庫です。

こちらも WOI は QoQ で減少しておりまして、自動車、産業・インフラ・IoT とともに第 4 四半期末は 7 週強で着地いたしました。

在庫増減要因



つづいて、増減要因と今後の見通しについてです。

まず左側の当社在庫からいきますと、第3四半期から第4四半期の実額減は為替影響によるものでして、為替除きでは少し増加しています。

全体からいきますと、棚卸の評価増による全体の嵩上げですね。これは材料費や電力費の高騰を反映したものです。

続いて原材料については、BCM対応として工場の設備の安定稼働用の補修費などを拡充しております。これは第1四半期以降でも微増を見込んでいます。

仕掛品についてですけれども、ダイバンの拡充を継続しつつ、一方で、需要に応じてウエハの投入、内製工場向けのウエハの投入、それからファウンドリー品の購入、それぞれ抑制をしています。従って、仕掛品全体としては、第1四半期では若干の減を見込んでいます。

なおダイバンについて少し補足させていただきますと、われわれのダイバンの運用は、各製品、プロダクトライン別にターゲットとする数量を設定しております。製品によって違いはあるんですけれども、数量ベースで大体4週から12週、平均すると6~7週ぐらいを保有することを目標に積み上げを行っています。6~7週ですから45日程度ですけれども、ウエハで保有しますので、金額ベースだとこれの半分になって、DOIの影響という観点で言うと、その半分の22~23日というのが今今の目線です。

先ほど申し上げた通り、第4四半期末でDOIが98日でしたので、その内ダイバンの実績は、内製品とファウンドリー品両方合わせて18日分ということです。目線は22~23日ですので、もう少し積む必要はあるかなと考えています。

なお、この18日分のうち、内製品の占める割合というのは金額的には非常に小さくて、約2割強、4日分ぐらいということになっています。内製は、レガシー品ではほぼほぼ拡充、ダイバンの拡充は済んでいるんですけれども、成長製品についてはまだまだ不十分ですので、この分を拡充する必要があると考えています。

完成品についてです。第4四半期は自動車向けを中心に、前のクォーターで先行生産した分を出荷しました。一方で、産業・インフラ・IoT向けでは、需要見合いでチャンネルへの出荷を抑制したことにより、ほぼほぼフラットで着地しています。第1四半期以降も需要の状況に応じてチャンネルへの出荷を行うために、完成品はQoQではフラットを見込んでいます。

続いて右側のチャンネルについてです。いずれのセグメントにも共通して、自動車、産業・インフラ・IoTともに需要の動向について慎重に見ておりまして、チャンネル在庫が過剰とならないように留意して出荷を調整しています。

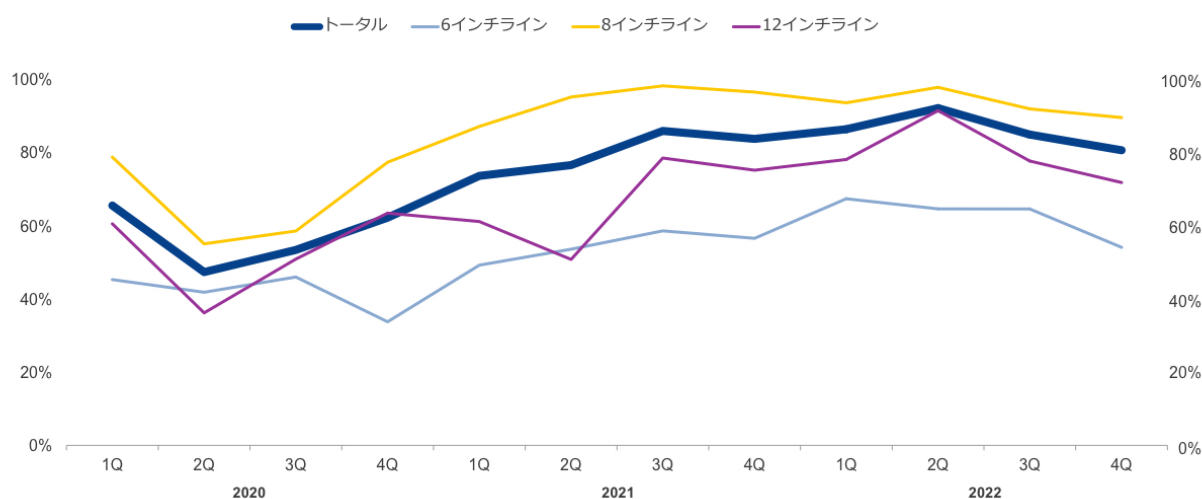
第4四半期では7週強に着地したんですけれども、第1四半期以降も先々の需要を消失することのないように慎重に行っていく予定です。セグメント別に言いますと、産業・インフラ・IoTは、第4四半期では実額、それからWOIともにQoQで減少しました。

第1四半期は、在庫自体は微減を見込みますが、需要の減少を見込むため、WOIは増加することを見込んでいます。

続いて自動車です。第4四半期では前のクォーターで減らした分を戻したんですけれども、最終需要が当初の想定よりも上振れたと。国内を中心に、この第1四半期での増産に向けての需要が高まったということで、結果、実額、WOIともにQoQで減少する結果になりました。

従って第1四半期では、この第4四半期で減らしすぎた分を補充するため、実額と水準ともに増加することを見込んでいます。

前工程稼働率*1 四半期推移 ウエハ投入量ベース



*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月集約済み)の生産能力除外し計算しております。

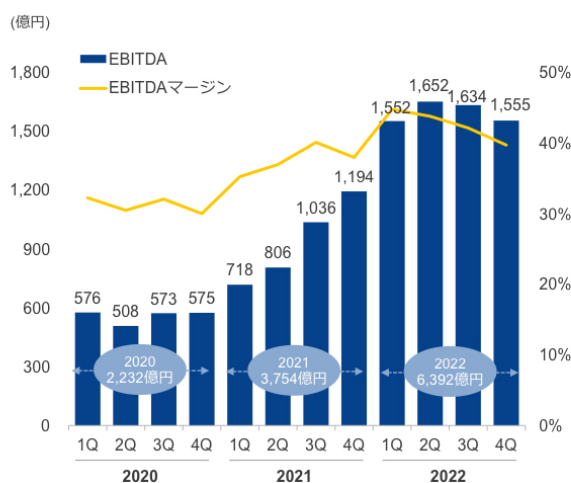
前工程のウエハ投入ベースの稼働率です。

第4四半期の稼働率は80%強でおおむね見込み通りでした。予定していた年末の定期点検のために稼働日が減少しているというのがQoQ減の主要因です。

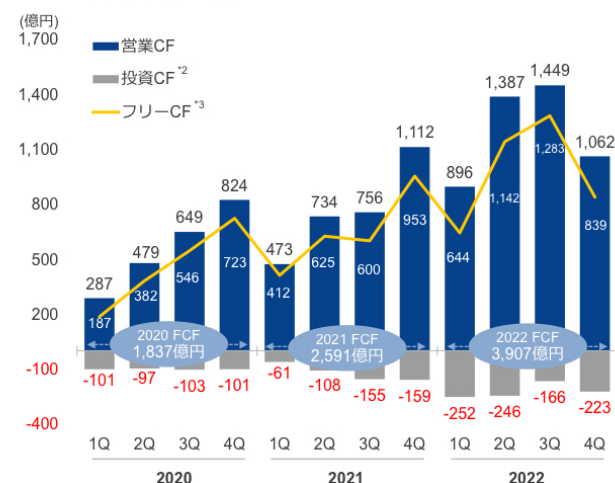
第1四半期は稼働日の減と若干の生産調整によって、稼働率はここから若干、数ポイント減少することを見込んでいます。

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: 子会社の取得による支出及び、子会社株式の条件付取得対価の決済による支出を除いた数値 *3: 営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー

EBITDA とキャッシュ・フローについてです。

第4四半期の EBITDA は 1,555 億円で、右側、営業キャッシュ・フローは、1,000 飛んで 62 億円、フリー・キャッシュ・フローは 839 億円となりました。

この第4四半期については、この EBITDA と営業キャッシュ・フローの差が大きく発生してしまし、その差分約 500 億円弱ありますけれども、約 3 割が税金等の定常的な支出、3 割が一過性の支出、それから残りがワーキングキャピタルの変動等になっています。

一過性の要因ですけれども、ファウンドリーの生産キャパシティ確保のための費用の前払い、特許訴訟の和解費用、それからライセンス費用の前払い等が含まれております。

2023年12月期 第1四半期予想

NON-GAAP

(億円)	2022年12月期		2023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 (レンジ) ^{*1}	前年同期比	前四半期比
売上収益	3,467	3,913	3,550 (±75)	+2.4% (±2.2pts)	-9.3% (±1.9pts)
(為替影響除く)	-	-	-	-7.0%	-3.3%
売上総利益率	58.4%	56.0%	54.5%	-3.9pts	-1.5pts
営業利益率	39.1%	34.7%	32.5%	-6.6pts	-2.2pts
1米ドル=	115円	144円	130円	15円 円安	14円 円高
1ユーロ=	130円	144円	140円	10円 円安	4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

第1四半期の業績予想についてです。

表の真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益は、中央値で3,550億円、売上総利益率は54.5%、営業利益率は32.5%を予想しています。少し補足いたしますと、売上収益は、YoYで2.4%増、QoQではマイナス9.3%減となります。

一方で、為替影響を除いた数字をその下に記載しておりますけれども、YoYではマイナス7%、QoQではマイナス3.3%となります。それから、売上総利益率のQoQの減少1.5%ポイントですけれども、主要因は生産回収の減、それから製造費用の増を見込んでいます。

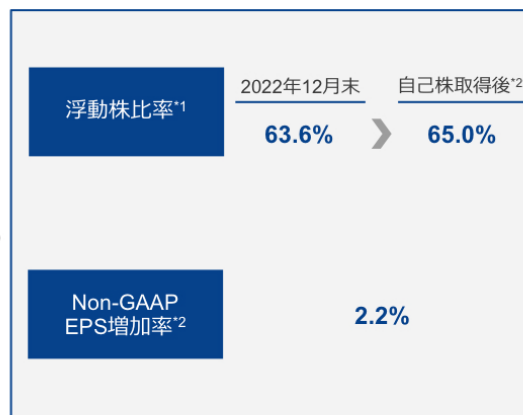
生産回収の減は、先ほど在庫のところと稼働のところでも少し申し上げた通り、若干の生産調整を行うことを見込んでおりますので、それによる回収減。それから製造費用については、ファウンドリーのコスト、原材料費、それから電力費等々の値上げ影響を見込んでおります。

営業利益率のQoQ、2.2%ポイントの減ですけれども、営業費用、OPEX自体はシーズンリティで減少するものの、売上規模減によって営業利益率がマイナスとなることを見込んでいます。

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40,453,074株（上限）
（発行済株式総数の2.25%に相当）
- 買付等の価格：普通株式1株につき1,236円
（2023年2月9日終値に対し12.5%のディスカウント）
- 取得価額総額：500億円（上限）
（全額自己資金を充当）
- 公開買付期間：2023年2月10日(金)～2023年3月10日(金)
- その他：(株)INCJはその保有する株式40,000,000株を本公開買付に応募する旨の応募契約を締結済み



*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: 買付予定株式数の40,453,074株を取得した場合

自己株式の取得についてです。

昨年の4月に引き続いて自社株買いを実施します。今回は規模を縮小して500億円を上限とした取得を予定しています。INCJが4,000万株を応募する予定であります。このインパクトについてはこの右側に記載している通りです。

GAAPとNON-GAAP間の調整項目^{*1} (FY2022)

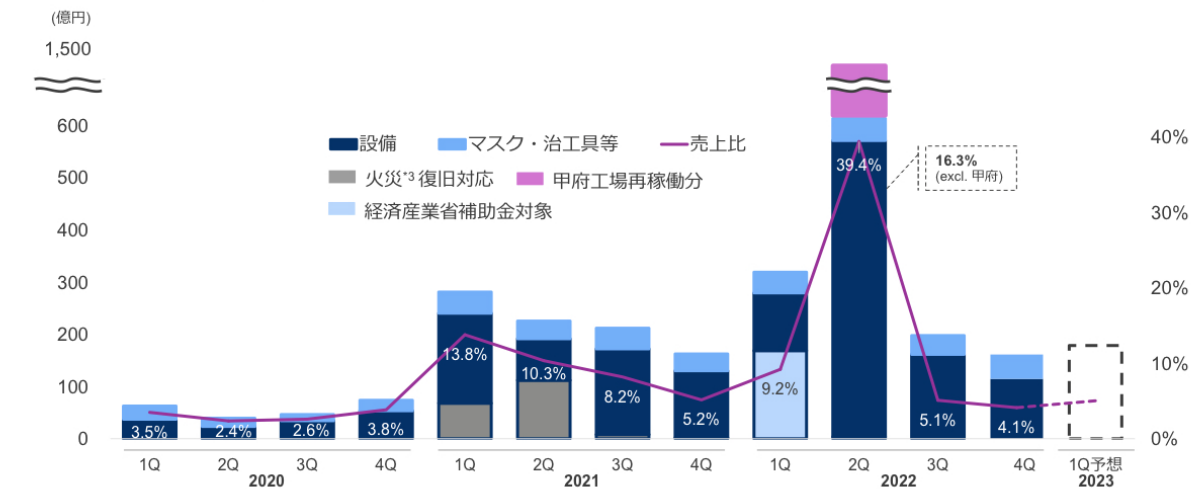
(億円)	9か月累計 (1-9月)				第4四半期				2022年12月期			
	売上総利益	営業利益	当期利益	EBITDA	売上総利益	営業利益	当期利益	EBITDA	売上総利益	営業利益	当期利益	EBITDA
Non-GAAP (売上収益比)	6,441 (58.0%)	4,237 (38.1%)	2,680 (24.1%)	4,838 (43.5%)	2,191 (56.0%)	1,357 (34.7%)	1,093 (27.9%)	1,555 (39.7%)	8,632 (57.4%)	5,594 (37.2%)	3,773 (25.1%)	6,392 (42.5%)
経常項目	-48	-938	-812	-165	-12	-333	-263	-51	-60	-1,272	-1,075	-215
旧Intersil PPA影響	-2	-107	-81	-	-1	-39	-5	-	-3	-146	-87	-
旧IDT PPA影響	-3	-350	-308	-	-1	-135	-119	-	-5	-484	-427	-
旧Dialog PPA影響	-16	-305	-246	-13	-6	-105	-84	-5	-22	-410	-330	-18
旧Celeno PPA影響	-15	-40	-40	-15	-	-10	-10	-	-15	-50	-50	-15
旧Reality AI PPA影響	-	-0	-0	-	-	-0	-0	-	-	-0	-0	-
株式報酬費用	-12	-136	-136	-136	-4	-45	-45	-45	-15	-181	-181	-181
非経常項目	-35	-19	-17	-14	3	-61	-115	-60	-32	-80	-132	-75
那珂工場火災影響	-9	0	0	0	-	-0	-0	-0	-9	-0	-0	-0
その他	-26	-19	-17	-14	3	-61	-115	-60	-23	-80	-132	-75
Non-GAAP調整項目合計	-83	-958	-829	-179	-9	-395	-378	-111	-92	-1,352	-1,207	-290
GAAP (売上収益比)	6,357 (57.3%)	3,279 (29.5%)	1,851 (16.7%)	4,658 (42.0%)	2,182 (55.8%)	962 (24.6%)	715 (18.3%)	1,444 (36.9%)	8,540 (56.9%)	4,242 (28.3%)	2,566 (17.1%)	6,102 (40.7%)

*1: PPA (取得原価の配分) 実施に伴い、2021年第3四半期から売上収益にもNon-GAAP調整が含まれております。

次、APPENDIX の 19 ページです。

この GAAP と Non-GAAP の調整項目です。第 4 四半期の非経常項目で、少し大きな金額が入っていますけれども、先ほど申し上げた特許訴訟の和解費用等を計上しております。

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、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

続いて、設備投資の状況についてです。

設備投資ですけれども、昨年の上期までで大物の増産案件が一旦完了しておりまして、第 1 四半期も一桁パーセント半ばの設備投資を見込んでおります。

以上で説明を終了します。

質疑応答

< 質問者 1 >

Q: まず一つ目、販売チャネル在庫の図表いつもありがとうございます。自動車に関しては、在庫がもう2四半期連続で減っているので、需給という意味では、顧客の生産に対して御社の出荷が追いついていないように見えますので、今年1年間を通して安定的な需要が見込めるかどうかも含めてこの在庫の推移の解説を、まず車だけいただければと思います。できれば産業・インフラのところもちょっと見通しをいただければと思います。1点目です。

二つ目は、単純に、為替がちょっと動いていますので、今今ちょっと、クォーターで変化がありますが、1年間を考えたときに、売上高と利益、どれぐらいの影響が出るか、粗々でもいいので何かガイドがあれば助かります。以上です。

A: 1点目は私から回答して、為替については新開から回答しますね。

需要に追いついてないかっていうと、そうでもないです。先ほど新開も少し触れたんですが、今まさにランプアップしている40ナノのマイコンは結構カツカツでして、作るそばから使われていくという状況にはあるので、そこはタイトなんですけど、全体観として追いついてないという意味ではないです。

ただ、サプライチェーンに対する、私たちも含めた皆さんの見方が変わったことにも一部起因して、もうちょっと各所に在庫を持つておく必要があるのかなと思ってまして、この辺までいくかなと思って私たちはチャネルに出荷していたんですけど、チャネルの向こうでそれ以上に消費されてしまってチャネルの在庫が減ってしまったということなので、その分を取り戻すべく、新開からお話をしましたが、ファーストクォーターについては現在、私たちが想定しているチャネルの向こうの需要に対して、もう少し多めにチャネルには供給していこうと考えています。

ですので、今の水準であれば、当然ですが足りないということは全然ないので、スイートスポットを維持していくべく、増やしたり減らしたりという調整を継続していきます。

為替について、新開さんお願いします。

A: 為替についてですけれども、変動幅が大きいということと、以前から申し上げている通り、円高に振れた場合のダウンサイドをプロテクトするために為替ヘッジを行っています。

その分、この円安のアップサイドを放棄するという一方で、一定のレンジの中で為替が変動する場合とレンジを外れた場合とで状況が変わってくるというのが実態です。従って、1年間を通してというのがなかなか難しいところです。

第1四半期についてどうかということで、この為替水準だと、為替感応度、センシティブリティということで申し上げますと、売上についてはドルが1円変動すると17億、粗利については10億、営業利益については7億、そういったセンシティブリティを見込んでいます。以上です。

<質問者2>

Q: 2問お願いします。私は売上に関してです。1Qの売上、QoQでマイナス3%、FX除きということで、割と強めで、その理由を今、柴田さんがご説明くださったわけでありませけれども、これを自動車とIoTに分けるとどう感じるのか。あと、2023年の見通しを併せて教えていただければと思います。

二つ目、ちょっと迷うんですけど、自社株買い今回500億円をやられて、キャッシュ・フローの創出というのは今後もキャッシュ・フロー創出能力を考えれば、どんどんやっていける中で、今回、機動的に少額での自社株買いを決定された背景について教えていただきたいと思います。

例えば大株主との話し合いの中で、25年3月までゆっくりやっという話があるのかとか、また今後、自社株買いと配当の組み合わせとかをバランスを考えていくとか、そういうことが背景にあるのかということをお話いただければと思います。

以上2点となります。

A: 1点目は、どうお答えしたらいいんでしょうね。

為替がやっぱり、フォースクォーターからファーストクォーターで、だいぶ円高のほうに動いていますので、為替を全部反映すると姿が見づらくなっちゃうので、一旦為替をコンスタントに固定したベースでお話をすると、ファーストクォーターに向けて、オートモーティブは売上が伸びるということを見込んでいます。

これは大きな要因は先ほど申し上げた二つなんですけど、40ナノのマイコンを中心に非常に需要が強いというか、プラットフォームがランプアップしているっていう意味ですよ。どんどん増えていっている状況にあるということと、あとは一部チャンネル在庫の水準を少し戻したいので、その観点から為替コンスタントで見た場合に、オートモーティブは成長を見込んでいます。

一方で IIoT は、為替を固定した場合でもハイシングルディジットの売上減少を見込んでいます。これは端的に申し上げると、やっぱり PC・モバイル、コンシューマーを中心に、まだ引き続き、短期的には地合いが弱いと見えていますので、できれば流通在庫を過剰に抱えたくないものですから、なるべく慎重に、抑えめに流通に対して打っていくことを考えています。

いろいろな人が、いろいろなことを言いますが、大体セカンドクォーターぐらいで PC 関連の調整は底を打つんじゃないかなという見方が、おそらく最近、支配的になっていると思うんですね。

あとは、セカンドハーフに向かって、じゃあ本当の新規の需要っていうのは一体どのくらい立ち上がるんですかというところが多分クエスチョンだと思ってまして、そこまでのビジビリティ、現段階で私たちもあるわけではないんですけど。セカンドクォーターではそんなに調整をするのかなということも想定しつつ、ファーストクォーターで在庫を過剰に抱えないようにしようという、そういう慎重な運営の結果だとご覧いただくといいかなと思っています。

自社株買いについては、これは理屈ないんですけどね、さっきお話したように。理屈ないんですけど、Dialog の買収に伴って、そこそこの規模の増資をしましたんで、その分ぐらいはやっぱり取り戻したいなど。EPS 戻したいなど、その分ぐらいはですねという思いが一つ。

あとは、本当はもうちょっと大きな規模で継続的にということも考えてはいたんですけど、少なくとも昨年の自社株買いのときに比べると、株価水準も切り上がっていますので、刻んでいくのがいいのかなと。

あとは、平川さんおっしゃったように、私たちも僭越ながらグローバルピアと比べて、グローバルマップに戻ってきたと言っていただけでもなってきたので、そろそろ本当に配当を真剣に考えたいと思ってまして、今年はまだですけど。

そんなことも考えると、少し自社株買いから配当に少し目線を動かしていきたいな、なんて思っていて、いろいろ考えた結果、今後も自社株買いを継続するかもしれませんが、一旦はちょっと規模を抑えて、オプションを広げていくということ考えた結果であります。以上です。

<質問者 3>

Q: 最初一つ目に、柴田さんから、従前、お客さんの受注、もしくは受注残みたいなものがいつでも変わるか分からないという話があって、今のところ強いですよって話が前回までのアップデートでした。今今お客さんの雰囲気っていうのはどういう感じなのか。

かなり今入っている受注残が、そのまま今期立てられるような強さというか、ビジビリティが出てきているのか、それともまだまだ分かんないのか、ちょっとどういう今の現場の目線なのかをちょっとシェアしていただければありがたいです。

A：受注残の質そのものについては、むしろ良くなったんじゃないかなと思います。それは私たち自身が、いらぬものは、もうキャンセルしましょうよというような働きかけを積極的に行った結果だと思っています。

それからこれは、良いか悪いかはよく分かりませんが、一部定常状態に戻っていることもあって、もともと、そんなに製品ライフサイクルが長くないアプリケーションとか、顧客ですね。端的に言えばPC・モバイルコンシューマーですけど、ここは、今の環境であれば、そんなに先日付のオーダー振る必要ないよねということで、2020年後半から2021年にかけては、そういった足が短いアプリケーション顧客でさえも、すごく長い日付のオーダーをNCNR、ノンキャンセラブル、ノンリターンナブルで振っていたわけですけど、そういうプラクティスは、ほぼほぼやめにして、ニアタームで本当に必要な分だけ、オーダーを入れてもらうというオペレーションに変えていますので、そんなこともあって、注残全体としては少し金額が減っていますが、その分、中身が詰まった注残にはなっているんじゃないかなと考えています。なので、健全化に向かっていると思いますし、注残の絶対額そのものは、まだ非常に大きな注残がありますので、非常に良い状態にあるんじゃないかなと思っています。

あとは最近、なんとなくインフレも少し落ち着いてきた気がしますし、ヨーロッパの暖冬もあって、エネルギーも一番恐れたような最悪の状態には今なっていませんので、こういう落ち着いた状態が続いてくれれば、この注残、そのまま信頼できると思いますし、ここからまた増えていくんだろうなと思いますけどね。

あとは、またセカンドハーフに向かってエネルギーの状況とかインフレの状況とか、そういったマクロのコンディションがどう推移するのかということによっても、ちょっと増える可能性はあるかもしれませんね。一旦以上です。

Q：あと二つ目、先ほど1Qの車以外のところも、民生系、PCのところは2Qボトムの話伺ったんですが、産業向けとか、またはデータセンター向け、このあたりが1Q、2Q、どういうカーブを描いていくのかというイメージがあれば、シェアしていただければありがたいです。

A：産業は、結構強いんですね。やっぱりね。強いです。

EV 向けとか、あと、いわゆるディカーボライゼーション関連とか、脱化石燃料に直接つながるとは思いませんけど、ボイラーからヒートポンプへの転換とか、諸々の構造的な転換が起きていると思いますので、それにおそらく起因して、産業は引き続き堅調に見えています。

データセンターは若干踊り場のように見えますね。データセンターそのものの投資ということだと、おそらく踊り場ですし、私たちの場合は、VR14 とか DDR5 とか、MPU が次の世代に進むのに伴って、構造的なコンテンツの増加が見込めているんですけど、それが少しプッシュオンとされているということも相まって、伸びるとは思いますけど、以前のようなものすごい勢いが継続するとは今のところ見えていません、セカンドクォーター辺りはですね。

セカンドハーフにこういったものも、みんな立ち上がってくるんじゃないかっていうのが今見えている景色なんですけど、ちょっとさすがにセカンドハーフは、マクロの状況も、悪いだけじゃなくて良くも悪くも分からないので、そこは今あえて言及しないほうがいいかなと思っております。以上です。

< 質問者 4 >

Q : 1 点目がサプライチェーンについてなんですけれども、ご説明の中でも OSAT へのフィーが下がったというお話もありましたが、御社が製造を委託されている先の、製造の状況の目詰まりはかなり解消されていらっしゃるのかということと、あと、御社が調達する素材のところに対するコスト高というか、コスト上昇圧力みたいなのは今どうなっているのか教えてください。

あと関連して、御社の地政学リスクが高まる中で、委託に関するフットプリントなんかの考え方っていうのは、今どのように対処されているのかについても教えてください。

A : 2 点目、クイックに私からお答えして、1 点目の全体観について新開からお答えして、片岡から少し、生々しいアネクドータルな話が提供できるといいかなと思いますので、その順番でお答えしようと思います。

地政学もおっしゃる通りなんですけど、地政学に起因して、業界全体が行っているキャパシティの拡充とか確保に向けた動きにも、十二分に目配せをしながら、私たちとしても、この地政学のテンションによって、ビジネスが阻害されないような手段をとるべく、今検討は進めています。

さはさりながら、私たちこれまでもファブライト、これからもファブライトで、ここは変わりませんので、しっかりそれはファウンドリーを中心としたパートナーと、OSAT ファウンドリーを中心

としたパートナーとよく話をしながら、仮に国籍が台湾の企業であっても、積極的に台湾以外のキャパシティを拡充したりしていますので。そういった動きと平仄を合わせて、歩調を合わせて、あまり右から左に慌てることなく、一步一步足を進めてサプライチェーンのレジリエンスを高めていこうと考えているところです。

ここは丁寧にやっっていこうと思いますので、また時期が来たら、適切に情報提供をしていきますね。今の OSAT の状況等々、全体観を新開さんからお願いします。

A: 調達の全体観ということですがけれども、需給のタイト具合というのは、従前に比べては若干落ち着いたかなと考えています。

それは OSAT だけではなくてファンドリー、OSAT、それから原材料、いずれの領域についても全体感としてはその通りです。

ただ一方で、物によっては引き続きないものもありまして、そういったものは当然コストもそれなりのコストになりますということです。例えばですけど、ファンドリーだったら、8 インチの製品だったりとか、マチュアノードの製品なんていうのはキャパシティが限定的ですので、まだまだ人気が高いところと、OSAT についてはパッケージのタイプによって、ずいぶんとばらつきがあります。もちろん民生系とかコンシューマー系とか、そういったところでは緩和しているものの、そうじゃない領域では引き続き高いということです。

原材料についても同様で、需給が緩和されているところとタイトになっているところが、かなりまだらっぽいとしてあります、ということでございます。以上です。

A: 片岡さん、何かありますか。

A: そうですね。ちょっと生々しいというか、一言で言うと確かに緩和はしてきているんですね。だから目詰まりというお話がありましたけど、だいぶ解消されているんですけど。ただ一方で、やっぱり特定のプロセスノードだったり、そういうものがやはりまだタイトなものがあります。

あとコストの話は、落ち着いてきてはいるんですけど、ただ今年に関して言うと、まだ昨年比、トータルで見ると、まだ少し値上がっているのかなっていうのはあると思います。

特にローマテリアルが、エネルギーのコストとかそういうのが上がっているというのもあって、まだ上がっている部分があるのと、あとはやはりこの2~3年で需給が厳しかったので、物によってはかなり LTA で、いろいろなセミコンダクターの会社が既に押さえてしまっているっていうのがございまして。そういったものは、全体の受給が実際は下がっているにもかかわらず、要は、需要

自体はリアルじゃない需要っていうのがあって、従ってアディショナルにそれを求めると少しコスト高になっているということがある。

そういったものもあって、トータルで見るとまだちょっとコストは高めに出ているので、従ってそういったコスト高については、業界全体でフェアに負担しているというのが今の状況だと思います。私からは以上です。

A：電気代は本当に痛いですね。それなりに大きなインパクトを受けております。以上です。

<質問者 5>

Q：決算の内容じゃないんですが、二つ教えていただきたいことがございまして。

一つが、昨年のエレクトロニカのときに、SiC もやるぞってお話をされたと思うんですけども、その後、何か進展があったりして、いつ頃出されるのかみたいなことが伺えればいいというのが1点目。

2点目が、先月、経産省のほうから、半導体の安定確保に向けた施策が発表されたと思うんですけども、それに関してルネサスにとってこんないいことがあるとか、いいこともないとか、ちょっとコメントをいただければ、ありがたいなという2点です。よろしくお願いします。

A：SiC は進展があるんですけど、もう一段進展したところで、アナウンスをしたいなと考えて準備進めていますので、もうちょっとだけお待ちいただければありがたいなと思っています。

それから補助金については、当然ありがたいです。去年の甲府もそうですし、私たち引き続き、自前の拠点のキャパシティもファブライトと言いつつ、これもまた拡充していきますんで、その分について補助が得られることは大変ありがたいなと思っています。

今後もこういった取り組みが継続されることを強く期待していますし、そういったサプライチェーンの安定化とか、あるいは日本の需要家、産業界への貢献ということも見据えながら、かつ国とも歩調を揃えながら、できる限り積極的に活用してキャパシティの拡充と経済合理性の追求を一緒に進めていきたいなと考えています。以上です。

<質問者 6>

Q：まず1点目、チャンネル在庫、特にIIBUのところでお伺いをしたいんですけども。ここには警戒感を持って、ちょっと出荷を抑えているという話だったんですが、それはおそらくPCとかス

スマートフォンとか、そういったところが中心になるのかなと思いますが、先ほど強いと、おっしゃっていた産業機器であったり、ちょっと踊り場であるようなデータセンター向けといったところのチャンネルの在庫は、タイト感がまだ続いているのでしょうか。これが1点目です。

2点目、需要がかなり軟化してきていて、稼働率も継続的に下がってきているかなと思うんですけども、第1クォーター稼働率、また数パーセント下がるということですが、第2クォーターの稼働率の見通しがもしあれば、教えていただければと思います。これが2点目です。

A: 産業向けのチャンネル在庫は薄いです。ボリュームもそんなに大きくないので、金額換算すると、あんまり全体の針を動かすことにはなりませんけど、先ほど新開が触れたBCP在庫の観点でも、ダイバンの観点でも、足りないものが結構ありますので、産業向けはじゃんじゃん作っていかなくちゃいけないなという状況にあります。

でも、全体のボリュームとか金額で言うと全然小さいです。だから多分まとまった金額としてはそんなによく見えない程度の動きだと、ご理解いただいていいかなと思います。

データセンターは、これは物によるんですけど。以前ちょっとお話したことがあるんですけど、パワーステージ等のキット売りと言っていいのかわかりませんが、コントローラーとスイッチングデバイスとをセットにして使うようなものがあるって、以前からコントロールが足りなくて、スイッチングデバイスのほうだけ、先に準備ができたってして、在庫が増えてますって話があったんですけど、そういうミスマッチによる出っ張りってのが特にパワー関係で少しありますね。

全体観として、データセンター向け、あるいはメモリーインターフェイス向けの在庫がどうなっているかっていうと、まあまあ需要並みということで、そんなに全体観としては渴望感も過剰感もないと思います。

中を、皮をむいていくと、ちょっと多いんじゃないのっていうものとか、そうは言っても、例えばタイミングデバイスが何か一部すごく少ないものがあったりとか、多少まだら模様にはなっているというのが実態です。なので、そこをなるべく、ならしていこうということは継続的にやっているところでもあります。

Q: 2点目は、第2クォーター以降の稼働率ですね。特に1Qがボトムになるのかといった点について教えていただければと思います。

A: それはでも、あれですよ。新開さん、違ったら補足、訂正してもらいたいんですけど、結局セカンドハーフ次第なので、今の段階ではよう分からんという感じです。

今現在持っている見通しに基づくと、セカンドハーフが上がってくる見通しなので、その見通しが維持されればセカンドクォーターには稼働上がってくると思いますけどね。この辺はさすがに、為替をはじめとして、ものすごい状況が動きますので、目を凝らして変化の兆しを見過ごさないようにやっていこうと思っています。以上です。

<質問者 7>

Q: 1点目が、先ほどのQ&Aの中でも、キャンセルの働きかけみたいなのを足元でも進められているというご説明あったと思います。3カ月前の説明会でも、おそらく同じようなコメントされていて。ただそのときは、お客さんによって御社からの働きかけに対する受け入れに、濃淡があるというご説明もあったかなと記憶しております。

例えばPC、スマホだったら受け入れてくれるけれども、他は受け入れてくれないとか、その状況に今どういう変化が生じているのか。受け入れてくれる顧客が増えているのか、それともあまり変わってないとか、ちょっとそういった変化について、何かありましたら教えていただきたいのが1点目です。

2点目が、半導体の価格の方向感について教えていただきたいと思います。先ほどのご説明の中で、原材料価格がもう一段上がっていますと。あとは、ファウンドリーからの調達価格も上がっているというご試算ありましたけれども。それを反映して、御社の内製品、ファウンドリーからの調達品も価格を上げられる方向で、今年いけそうなのかってということ。

逆に経済環境が悪くなってきて、御社のお客さん側の景況感も悪くなっている中で、値下げ圧力が高まっていて、やはりなかなか価格は上向きには期待しがたいものなのか、その辺の価格の方向性についても併せて教えてください。以上です。

A: 価格は難しいところですよ。何とも言えんなところじゃないでしょうか。何とも言えんのは、今年の価格というよりは、主に来年以降の価格になるとは思いますけど、何とも言えんなと思っています。

ただ、前回までの話と繰り返しになっちゃいますけど、やっぱりサプライの値段が、昔みたいなオポチュニスティックな動き方をしているというよりは、やっぱり切り上がっているんだと思うんですよね。

ファウンドリーの値段もそうですが、原材料もそうだし、切り上がっているというのが実態だと思いますので、これを踏まえて、もちろん需要の増減はつきものだと思いますけど、あんまり半導体

の、いわゆる ASP みたいなものも、あんまり上がったたり下がったり、以前に比べると、しにくくなっているんだろうなと考えています。

さはさりながら、半導体全体でご覧いただくと、やっぱりコモディティのメモリとか、そういうものは結構動くと思いますけど、私たちが使っているようなエンベデッドなものはそこまで、本当に何でもコモディティになってるわけじゃありませんので、注意深くやっていきたいと思いますがね。昔のような、上がったたり下がったりという状況にはなくなっているんじゃないかなというのが私の見方ではあります。

それから受注残のクリーンアップについては、おおむね、もう峠は超えていて、多くのキャンセルとかプッシュアウトのお客さんは、やっぱりそうだよねということで、おおむね、もうやっていただいているんじゃないかなというのが私の理解です。

一部、例えば中国の顧客は、マクロの状況の変化が激しいですからね。ロックダウンでドーンと経済活動停滞したかと思ったら、もしかすると、このセカンドクォーター以降、また政府の刺激策が出てきてみたいなことで、かなりストップアンドゴーが激しいので、ちょっと動きがやや他の地域とは違った状態になる可能性もありますけど、おおむね、もう最終段階に入りつつあるのかなというのが現時点での私の見方です。以上です。

< 質問者 8 >

Q：前年比 51% っていうのは、あまりにも大きな数字で、先ほど柴田社長は、これでグローバルの仲間入りということは言われはじめておっしゃいますけども、それも謙遜だと思って、グローバルの中でもトップ企業ですよ、伸び率から見ると。非常にトップなんで。今回の 2022 年度で、海外比率、その地域別に、大雑把な数字で結構なんですけど、ありましたら教えてください。

あと 1 点は、甲府工場の現状について教えてください。この 2 点です。よろしくをお願いします。

A：どちらも新開からお答えしようかと思いますが、褒めていただいて、うれしいんですけど、ちょっと数字をご覧いただくにあたっては 2 点留意点がありまして。

一つは、Dialog が昨年 8 月末というか 9 月ぐらいから連結していますので、Dialog をフルイヤーに 2022 年連結していたというベースでいうと、40% 少しかけるぐらいの成長なんです。だから 50% っていうのはちょっと、そういう意味で言うと、見かけ上インフレされた数字になっています。

あとはこれ、去年は良かったんですけど、為替がすごく円安に振れましたので、その分も大きく影響しています。

なので、あまりこの数字に私たち自身も目を奪われないようにしないといけないなと思っていますし、応援していただきたいんですけど、もう少しだけディスカウントして見ていただくといいんじゃないかなと思います。

では、質問については新開からお答えします。

A: まず1点目は、国内外比率だと思います。2022年でおおむね海外が75%程度、国内が25%程度です。一昨年、2021年度対比では若干、海外比率が増えていまして、それはDialogの買収の効果の影響もあります。

2点目の質問、甲府についての何でしょうか。もう一度お願いします。

Q: 甲府工場の現状ですね。300ミリ導入されて、今どうなっているのかなっていうところを。

A: 再開に向けて鋭意準備をしておりますして、工場、建屋のクリーンアップ、土壌を綺麗にする、それから、設備の調達も鋭意行っておりまして、想定しているスケジュールに向けて量産を開始できるように進めております。今のところ大きな障害なく、調達も準備もできているというところですよ。

Q: ありがとうございます。先ほどの海外比率75%なんですけど、これは地域別にはどんなところが多いでしょうか。ラフな数字で結構です。

A: 日本は2割超ぐらいですかね。アメリカが大体10%ぐらい。それからヨーロッパ中心に2割弱ぐらい。中国が大体30%ぐらい。その他アジアが20%ぐらい。これが大体グローバルな内訳です、今のところ。

<質問者9>

Q: 1点目が、2023年通期の業績の考え方について、少し示唆をいただければと思うんですけども。自動車向けは、このまま調整があまりなく堅調なまま推移するのかっていうのと、あと産業インフラ向けは、先ほど2Qでボトムを打ってっていうお話がありましたけれども、その後どういう回復のストーリーが考えられるのか。

マクロ経済の回復とともに上向いていくのか、データセンターなど、何かアプリケーションがけん引するのか、その辺り、現時点で何かご示唆いただけることがあればお聞かせください。

2点目もお願いします。自己株買い、株主還元について考え方を伺いたいですけれども、INCJからの買い取りが終わってから配当開始ではなくて、お話を伺っていると並行していく可能性もあるのでしょうか。配当を開始される条件ですとか、こういう状況になったら配当されたいっていうものが何かありましたら教えてください。

A: 2点目は、ないです。1点目は、マクロ次第のところは全体観として非常に強いので、全体として上がるか下がるかってことは、なかなか今の段階ではお答えしづらいですけど、構造的な、私たちにとっての追い風っていうんですかね。

成長をドライブするものとしては、先ほどお話しした、データセンター、スローダウンするとはいつでも多分成長すると思いますし、それと、あとはAMDとIntelのMPUの世代交代。特にAMDが今シェア拡大してしまっていて、私たちの場合、今、足元でいうと、AMDがシェアを増やすと、私たちのパイが増えるようなビジネスになってますんで。

世代交代とそれからAMDのシェア増というものが、全部追い風になって効いてきますんで、データセンターについては、短期的にいろいろあると思いますけど、非常に、いわゆるプロミッシングという状態で、ご覧いただいているんじゃないかなと思っています。

あとハードコアの産業、FAとか、そういうのは先ほどお話ししたことの繰り返しですけど、これまた構造的な成長のドライバーがありますんで、今のところ、そんなに在庫水準が多いわけじゃありませんから、強さが続いていくんじゃないかなと見えています。

自動車のところはよく分からないですよ。構造要因としては電動化、それからADASの拡充、それから、それ以外のものも含めた、電装品の拡充による、半導体のコンテンツ増というものは引き続き同じテーマだと思いますので、トレンドとしては追い風だと思いますけどね。

一部のOEMさんのアナウンスメントなんかを見ていると、結構ワーキングキャピタルが大きくなったりとか、在庫水準を大きく抱えてるなんてことも出てきていますので、物によっては一部調整を経ながら、でも構造的には伸びていくっていう、そんなような絵姿になるんじゃないかなというのが、私たちの今の見立てでありますね。以上です。

<CEO 柴田 挨拶>

特に追加はないんですけれども、引き続き、ちょっと大きなマクロのファクターがまだ、てんこ盛りの状況にありますので、先を見通すことを続けると同時に、状況の変化に遅れなく対応するとい

うような、手綱さばきを引き続きやっていきたいと思います。今後ともどうぞよろしくお願ひします。

本日はお忙しい中、お時間頂戴しまして、ありがとうございました。

以上