

# 2023年12月期 第一四半期決算発表説明会（2023年4月27日）

## 要旨及び主な質疑応答

### 登壇

**司会**：本日はお忙しい中、ルネサスエレクトロニクスの2023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。

本日の説明会には、代表取締役社長兼 CEO の柴田英利、執行役員兼 CFO の新開崇平、他スタッフが出席しています。

これより、柴田からごあいさつ申し上げた後、新開より第1四半期決算についてご説明し、続けて質疑応答を行います。説明会全体の時間は60分を予定しています。なお、本日の説明会で使用する資料は当社ホームページの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、お願いします。

**柴田**：皆さん、こんにちは。柴田です。

もうご覧になっている方も多いかと思いますが、この第1四半期はガイドを少し上振れする形で着地しています。第2四半期についてもほぼほぼフラットという売上を見込んでおり、その一方では少し下半期が良くも悪くも見通しづらく、アップサイドもあるかなと思います。ですので、それに備える形で、チャンネルの在庫は気持ち充実させていきたいなと考えています。

全体感として、もろもろ状況は変わってきましたので、中長期の、例えば在庫の持ち方等については、来月に予定している Capital Market Day で包括的にアップデートさせていただければいいかなと考えています。

ということで、そんなに特筆点のないクォーターだと思いますが、詳細については CFO の新開からお話します。新開さん、よろしくお願いします。

## 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。
- **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。
- **取得原価の配分 (PPA)**：2022年10月17日付で完了したSteradian Semiconductors Private Limited (以下「Steradian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、2022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。第 1 四半期の決算内容について、IR サイトに記載のプレゼンテーション資料をベースにご説明します。

ディスクリーマーです。4 点目に、昨年 10 月に買収が完了した Steradian の PPA の結果を反映させています。

それから 1 点、次回に向けてのヘッズアップです。弊社では ERP システムの統合を実施しており、これが来年、2024 年の半ばに完了する予定です。10 月頭に、この一部のシステムの切り替えを実施する予定で、その切り替えの前後、特に前に、先行生産の出荷を伴うなどということが起きますので、第 3 四半期の業績にはそれなりに影響が出てくることを見込まれます。

現在、その内容について精査を進めているところで、詳細については次回、第 2 四半期の決算説明のときにお話ししたいと思っています。

# 2023年12月期 第1四半期 決算概要

## 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	第1四半期 (1-3月) 実績	前年同期比	前四半期比	予想比 <sup>1)</sup> (2/9公表)
売上収益	3,467	3,913	3,550 (±75)	<b>3,597</b>	+3.7%	-8.1%	+1.3%
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-6.3%	-2.5%	+0.8%
売上総利益率	58.4%	56.0%	54.5%	<b>56.2%</b>	-2.2pts	+0.2pt	+1.7pts
営業利益 (率)	1,355 (39.1%)	1,357 (34.7%)	32.5%	<b>1,248 (34.7%)</b>	-108 (-4.4pts)	-109 (+0.0pt)	+94 (+2.2pts)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	902	1,093	-	<b>1,075</b>	+173	-18	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益 (為替影響除く) <sup>2)</sup>	1,078	856	-	<b>1,068</b>	-10	+212	-
EBITDA <sup>3)</sup>	1,552	1,555	-	<b>1,443</b>	-109	-112	-
1米ドル=	115円	144円	130円	<b>133円</b>	18円 円安	12円 円高	3円 円安
1ユーロ=	130円	144円	140円	<b>142円</b>	12円 円安	2円 円高	2円 円安

<sup>1)</sup> 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比  
<sup>2)</sup> 親会社の所有者に帰属する当期利益 - 為替差損益  
<sup>3)</sup> 営業利益+減価償却費及び償却費

第1四半期の実績についてです。真ん中の列をご覧ください。

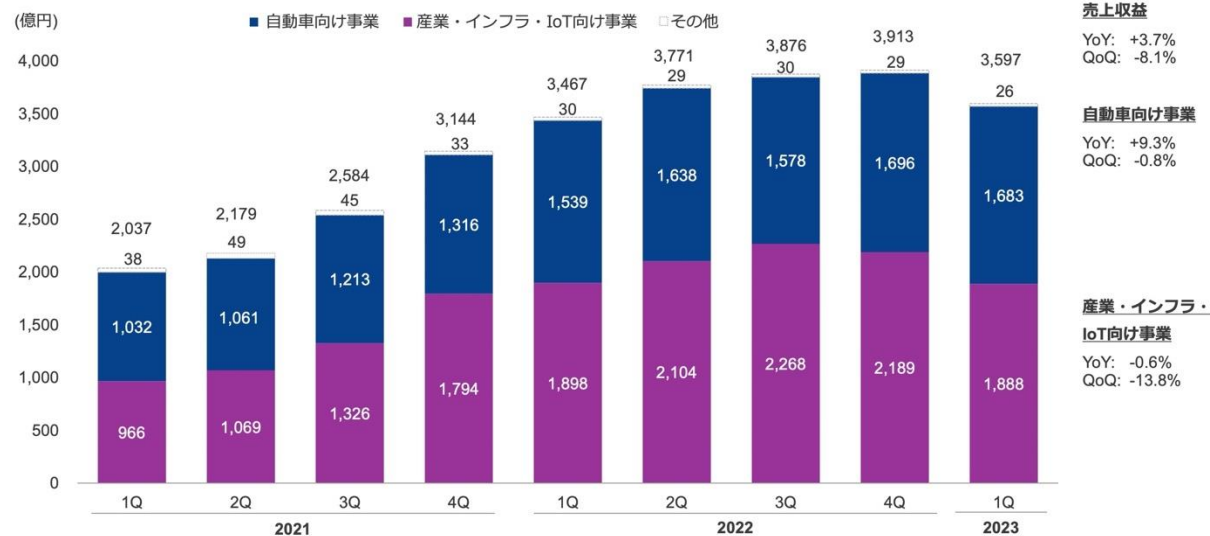
売上収益は 3,597 億円、売上総利益率は 56.2%、営業利益は 1,248 億円、営業利益率が 34.7%、当期利益は 1,075 億円、為替影響を除外した当期利益が 1,068 億円、EBITDA が 1,443 億円、為替については、1 ドル 133 円、1 ユーロ 142 円という実績となりました。

予想比については、一番右の列をご参照ください。後ほどご説明したいと思います。

また、今回も定量的な当期利益の水準を示す目的のため、為替影響を除いた当期利益を表示しています。昨年の第4四半期にグループ会社間のプーリングの方法を変更したことに加えて、今般、第4四半期末と第1四半期末の為替に大きな差がなかったために、為替影響はわずかになりました。

# 売上収益 四半期推移

## NON-GAAP



売上収益の四半期ごとの推移を示しています。第1四半期については、一番右側をご参照ください。

まず、全体です。売上収益全体ではYoYで3.7%の増収、QoQでは8.1%の減収となりました。ただし、為替の変動が大きくあり、為替を除くと、4ページに記載のとおり、YoYでは6.3%の減収、QoQでは2.5%の減収となりました。

自動車向けと、産業・インフラ・IoT向けの内訳は以下に記載のとおりです。

## 2023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	営業利益率 予想比 +2.2pts
売上 収益	1,683億円 予想比: + QoQ: -0.8%	1,888億円 予想比: + QoQ: -13.8%	3,597億円 予想比: +1.3% QoQ: -8.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ 売上収益</li> <li>▲ 売上総利益率 予想比: +1.7pts</li> <li>→ 為替</li> <li>▲ 製品ミックス</li> <li>▲ 生産回収</li> <li>▲ 製造費用等</li> <li>▼ 営業費用</li> </ul>
売上 総利益率	52.8% QoQ: +4.6pts	59.4% QoQ: -3.1pts	56.2% 予想比: +1.7pts QoQ: +0.2pt	<ul style="list-style-type: none"> <li>▼ 売上収益</li> <li>▲ 売上総利益率 QoQ: +0.2pt</li> <li>→ 為替</li> <li>▲ 製品ミックス</li> <li>▼ 生産回収</li> <li>▼ 製造費用等</li> <li>▼ 営業費用</li> </ul>
営業 利益率	36.1% QoQ: +5.0pts	33.5% QoQ: -3.2pts	34.7% 予想比: +2.2pts QoQ: +0.0pt	

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、全社合計からお話しします。右上です。予想比で、営業利益率は2.2%ポイント上振れて着地しました。

売上収益は、中央値から1.3%上振れていますが、おおむね半分弱が為替影響で、それ以外が為替以外の影響でした。自動車、それから産業・インフラ・IoTの両方で、予想対比で上振れて着地しています。

売上総利益率は、予想比で1.7%ポイント上振れとなりました。主要因はほぼ製品ミックスの改善です。為替はほぼ予想どおり、製品ミックスがプラス、生産回収は若干のプラス、製造費用はほぼ想定どおりで着地しました。営業費用は若干の減、R&D、SG&Aはいずれも予想比で若干減少しています。

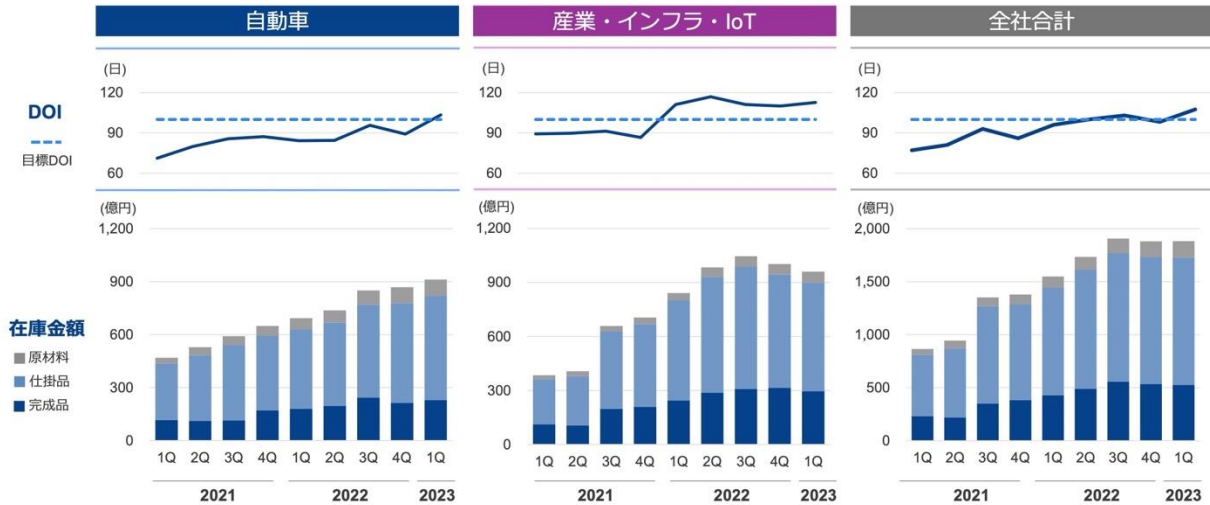
続いて、QoQです。右下の表です。営業利益率は、QoQでフラットでした。売上収益は、為替込みで8.1%、為替除きで2.5%の減収です。

売上総利益率は、プラス0.2%ポイントです。主要因は生産回収減と製造費用の増加をミックスで相殺した形になっています。営業費用は、R&DとSG&Aで減少しています。第4四半期から第1四半期にかけての季節性に加えて、コストコントロールの効果が寄与しました。

左側のセグメント別について、売上総利益率と営業利益率のQoQの変動について若干補足します。自動車のほうで相対的にミックス改善の効果が大きくあり、一方で産業・インフラ・IoTでは棚卸評価の引当を計上しており、従って、このグロスマージン挙動に変化の差があります。加え

て、産業・インフラ・IoT では売上の規模減もありますので、営業利益率が、ご覧のとおり QoQ でへこんでいます。

## 当社在庫 (決算ベース) とDOI\*1\*2



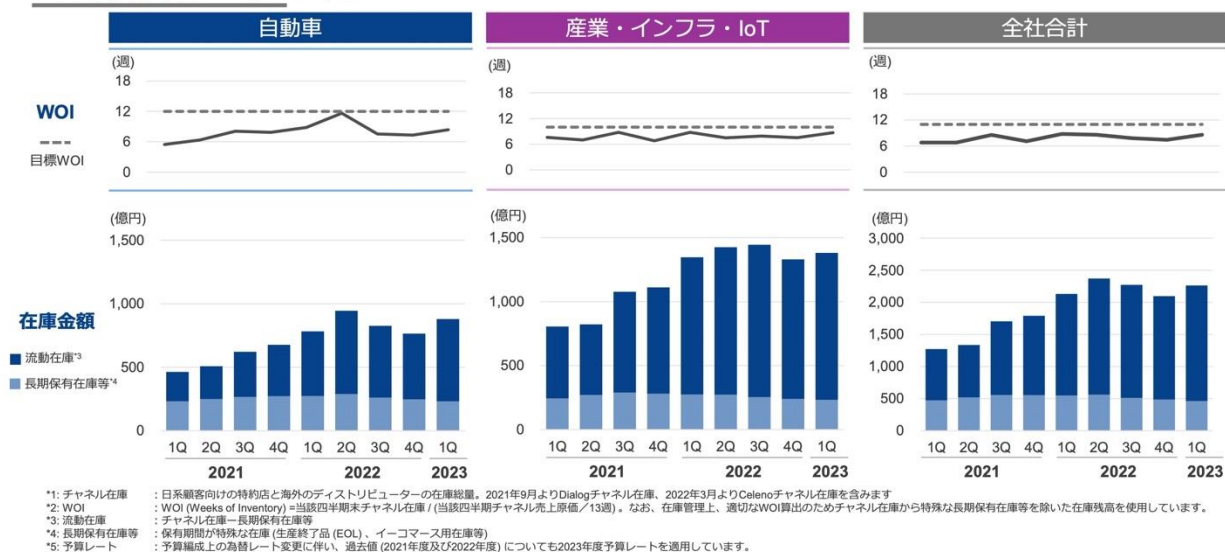
\*1: DOI (Days of Inventory) = 当該四半期末棚卸資産残高 / 当該四半期売上原価 (Non-GAAP) × 90。

\*2: 2021年第3四半期よりDialog分を、第4四半期よりCelero分を含みます。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。右側の、全体の DOI は QoQ で増加して 107 日となりました。

セグメント別では、主に自動車では仕掛りを中心に実額、DOI ともに増加しており、産業・インフラ・IoT は、実額は昨年の第 3 四半期で規模的にはピークアウトして、DOI はほぼほぼフラットで推移している結果となりました。

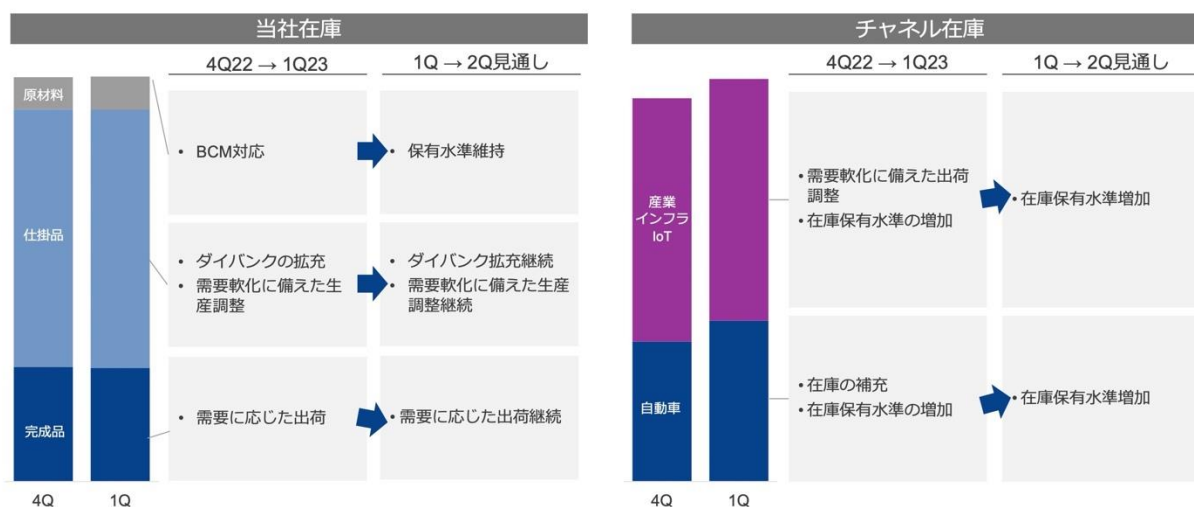
# 販売チャネル在庫\*1 (管理ベース) とWOI\*2 2023年度予算レートベース\*5



チャネル在庫と保有週数の WOI についてです。WOI は QoQ で増加しました。自動車、産業・インフラ・IoT とともに 8 週半ばで着地しています。

なお、このスライドは管理会計上の為替レートを使って表示しており、今年度、2023 年度から管理会計上の予算レートを変更しています。過去と比較しやすいように、昨年、2022 年度以前の数字も今年の予算レートに洗い替えて表示しています。ただ、この為替レートの変更による WOI の影響は軽微です。

## 在庫増減要因



在庫増減要因についてです。当社在庫は、金額規模ではほぼフラットでした。原材料は第1四半期で若干微増していますが、以降はフラットな推移を見込んでいます。

仕掛品は、第1四半期では生産調整による仕掛りの減少は想定どおりでした。一方で、自動車向けのMCUのウェハはファウンドリーからの購入を前倒ししており、これが第1四半期末で後工程に仕掛けています。従って、結果的にQoQでほぼフラットとなりました。第2四半期では金額規模的には同水準を見込んでおり、工程仕掛が減少して、ダイバンの増加を見込んでいます。

完成品については、第1四半期はほぼ想定どおりで、第2四半期は若干の減少を見込んでいます。

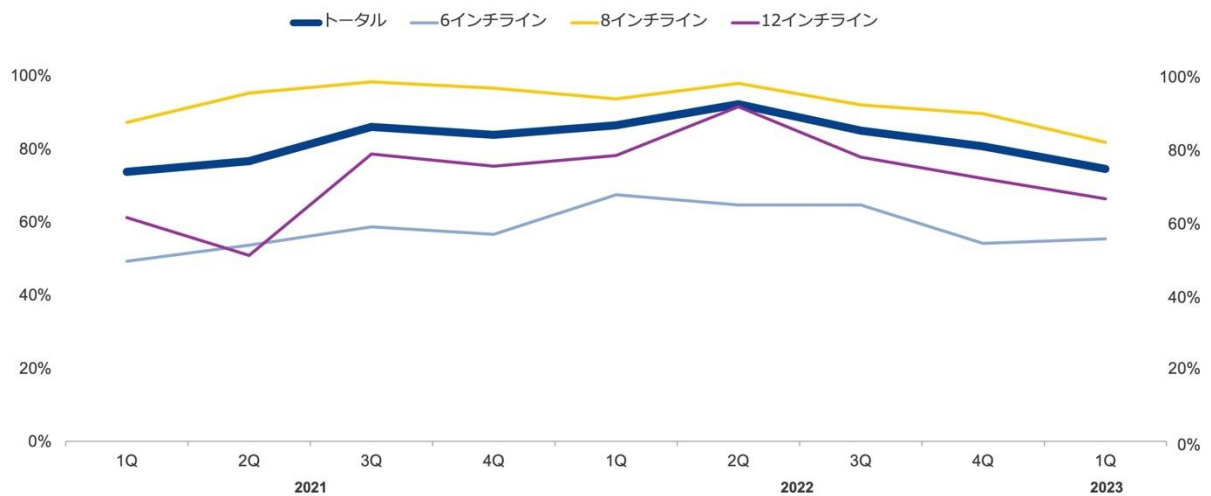
右側の、チャネル在庫についてです。自動車、産業・インフラ・IoTともに、第1四半期はおおむね想定どおりでした。第2四半期は下期の需要動向について慎重に見つつ、出荷しています。特に、先ほど柴田からもありましたように、機会損失しないよう、チャネルの水準を若干増やす予定です。

産業・インフラ・IoTは、第1四半期で実額、WOIともに増加しています。第2四半期ではこの下期の需要に対応するため、水準の増加を見込んでいます。

自動車は、第1四半期は当初想定していた在庫の補充により、実額、WOIともにQoQで増加しました。第2四半期では同様に実額、WOIでも増加を見込んでいます。



## 前工程稼働率\*1 四半期推移 ウェハ投入量ベース

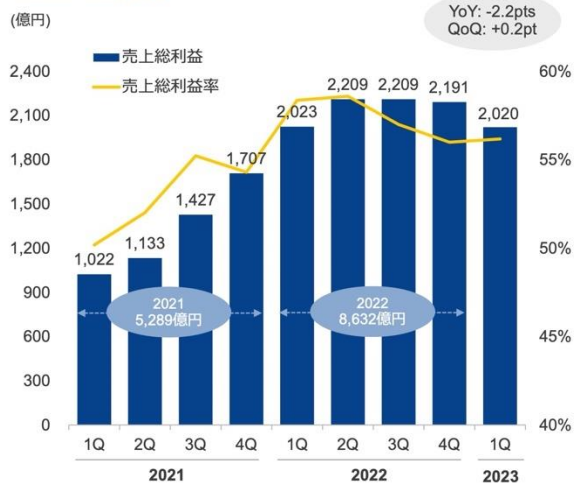


\*1: 稼働率：2021年第1四半期から6インチラインの滋賀工場(2021年8月集約済み)の生産能力を、2022年度第1四半期から6インチラインの山口工場(2022年6月集約済み)の生産能力除外し計算しています。

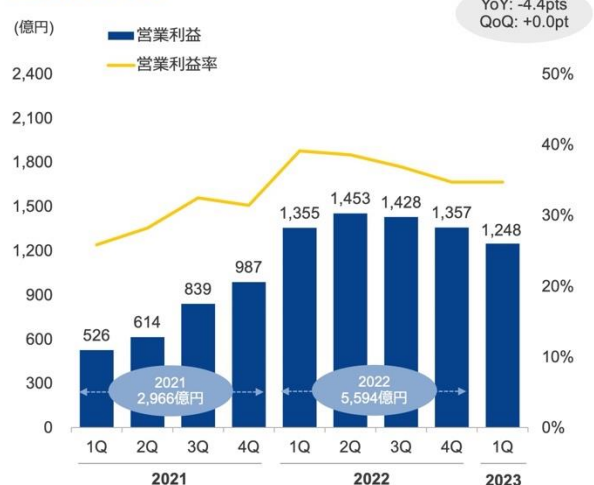
前工程のウェハ投入量ベースの稼働率です。第1四半期は投入ベースの稼働率が70%半ばで、おおむね見込みどおりでした。第2四半期ではもう一段の生産調整によって、稼働率は若干減少を見込んでいます。

## 売上総利益および営業利益 四半期推移 NON-GAAP

### 売上総利益 (率)



### 営業利益率 (率)



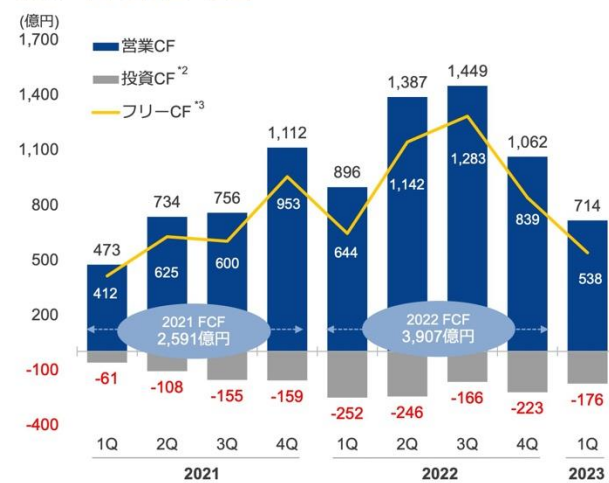
こちらは、売上総利益率と営業利益率のトレンドを参照できるように新たに追加しました。ご参照ください。

# 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

第1四半期の EBITDA は 1,443 億円で、一方、右側のキャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローが 714 億円、フリー・キャッシュ・フローが 538 億円となりました。

第1四半期の EBITDA から営業キャッシュ・フローの差という観点で申し上げますと、729 億円の差があります。大きなものでいうと、税金の支払が 800 億円弱、賞与の支払が 300 億円強、それ以外に保険入金や金利収入等がありました。よって、大きな支出が若干オフセットされる結果になりました。

## 2023年12月期 第2四半期予想

NON-GAAP

(億円)	2022年12月期		2023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	3,771	7,238	3,597	3,600 (±75)	-4.5% (±2.0pts)	+0.1% (±2.1pts)	7,197 (±75)	-0.6% (±1.0pt)
(為替影響除く)	-	-	-	-	-8.7%	+0.1%	-	-
売上総利益率	58.6%	58.5%	56.2%	55.5%	-3.1pts	-0.7pt	+55.8%	-2.6pts
営業利益率	38.5%	38.8%	34.7%	32.0%	-6.5pts	-2.7pts	33.3%	-5.5pts
1米ドル=	124円	120円	133円	132円	8円 円安	1円 円高	132円	13円 円安
1ユーロ=	134円	132円	142円	143円	9円 円安	1円 円安	142円	10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

第2四半期の業績予想についてです。真ん中の青い列をご参照ください。

売上収益は中央値で3,600億円、YoYはマイナス4.5%、QoQはプラス0.1%となっています。為替影響を除いた数字は、YoYでマイナス8.7%、QoQはプラス0.1%です。

売上総利益率は55.5%を見込んでおり、QoQはマイナス0.7%ポイントです。主要因として、生産回収減を一部製品ミックスで相殺することを見込んでいます。為替と製造費用は、ほぼQoQでフラットと見ています。

営業利益率は32.0%、QoQでマイナス2.7%ポイントですが、営業費用、OPEXはシーズンリティでの増加を見込んでいます。加えて、4月からの従業員の昇給影響も加味し、全体としての増加を見込んでいます。なお、為替は1ドル132円、1ユーロ143円で見込んでいます。

## GAAPとNON-GAAP間の調整項目\*1

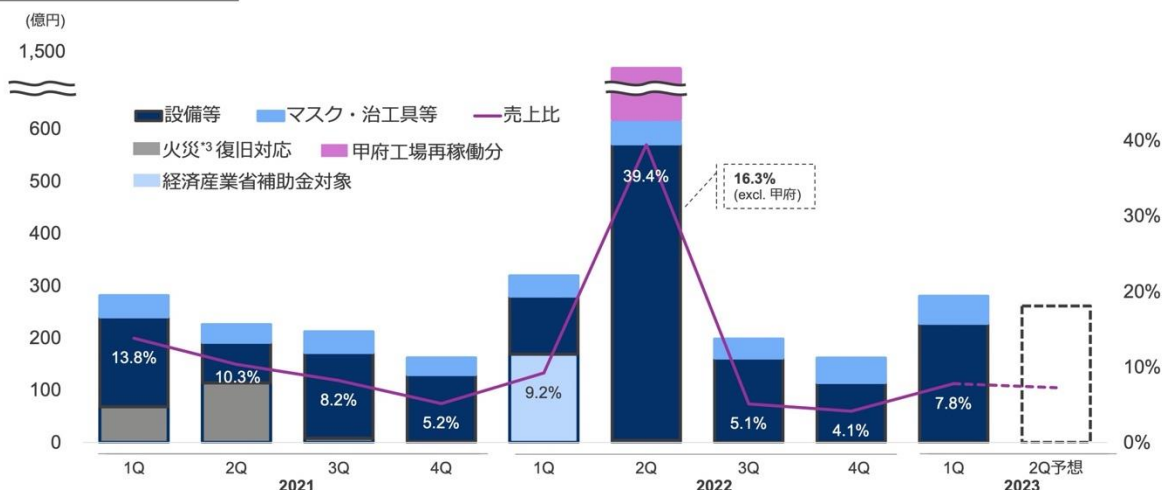
億円	第1四半期				2022年12月期				2023年12月期			
	第1四半期				第1四半期				第1四半期			
	売上 総利益	営業利益	当期利益	EBITDA	売上 総利益	営業利益	当期利益	EBITDA	売上 総利益	営業利益	当期利益	EBITDA
<b>Non-GAAP (売上収益比)</b>	2,023 (58.4%)	1,355 (39.1%)	902 (26.0%)	1,552 (44.8%)	8,632 (57.4%)	5,594 (37.2%)	3,773 (25.1%)	6,392 (42.5%)	2,020 (56.2%)	1,248 (34.7%)	1,075 (29.9%)	1,443 (40.1%)
経常項目	-17	-294	-252	-51	-60	-1,272	-1,075	-215	-8	-299	-258	-45
旧Intersil PPA影響	-1	-37	-28	-	-3	-146	-87	-	-1	-32	-24	-
旧IDT PPA影響	-1	-107	-94	-	-5	-484	-427	-	-1	-124	-109	-
旧Dialog PPA影響	-5	-95	-75	-4	-22	-410	-330	-18	-4	-93	-76	-3
旧Celeno PPA影響	-7	-15	-15	-7	-15	-50	-50	-15	-	-7	-7	-
旧Reality AI PPA影響	-	-	-	-	-	-0	-0	-	-	-0	-0	-
旧Steradian PPA影響	-	-	-	-	-	-0	-0	-	-	-0	-0	-
株式報酬費用	-3	-40	-40	-40	-15	-181	-181	-181	-3	-42	-42	-42
非経常項目	-27	-63	-51	-63	-32	-80	-132	-75	-11	284	235	284
那珂工場火災影響	-7	2	2	2	-9	-0	-0	-0	-	296	296	296
その他	-20	-66	-53	-65	-23	-80	-132	-75	-11	-13	-61	-12
<b>Non-GAAP調整項目合計</b>	<b>-44</b>	<b>-357</b>	<b>-303</b>	<b>-114</b>	<b>-92</b>	<b>-1,352</b>	<b>-1,207</b>	<b>-290</b>	<b>-19</b>	<b>-15</b>	<b>-23</b>	<b>240</b>
<b>GAAP (売上収益比)</b>	1,979 (57.1%)	998 (28.8%)	599 (17.3%)	1,438 (41.5%)	8,540 (56.9%)	4,242 (28.3%)	2,566 (17.1%)	6,102 (40.7%)	2,001 (55.7%)	1,233 (34.3%)	1,052 (29.3%)	1,683 (46.8%)

\*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調整が含まれています。

APPENDIX をいくつかかいつまんでご説明します。

Non-GAAP と GAAP のブリッジです。第1四半期の非計上項目で主たるものとして、下から4行目ぐらいに、2021年の那珂工場火災に関する保険の入金を計上しています。296億円は非計上項目として計上しています。

## 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います。  
 \*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います。  
 \*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

設備投資の状況です。2023年の第1四半期、第2四半期はR&D関連、IPの購入や、ライセンスの購入など、それとIT投資、先ほど申し上げたERPの入れ替え、また拠点関連投資で、この5%よりも若干高い水準での推移を見込んでいます。

## Pantronics社買収について



Pantronics社 概要	
会社名	Pantronics AG
本社	オーストリア(グラーツ)
事業内容	NFC (近距離無線通信) 向け半導体の設計、販売
買収概要	
買収原資	手元現金
クロージング	2023年12月末まで (予定)

狙い	
	<b>コネクティビティ ポートフォリオの拡充</b> ■ Dialog社・Celeno社買収を通じて拡充したコネクティビティを更に強化し顧客ニーズに対応
	<b>成長分野へのNFCソリューションの提供</b> ■ フィンテック、IoT、アセットトラッキング、ワイヤレス給電、自動車など需要が拡大する市場に対してソリューションを提供
	<b>グローバルR&amp;D人材増強</b> ■ オーストリアを中心拠点とするR&D人材拡充

Pantronics という NFC の会社を買収しました。ご参考までです。

以上で説明を終了します。

## 質疑応答

---

< 質問者 1 >

**Q:** まず 1 点目に、今後の半導体市況の見通しについて、ぜひ社長からコメントいただきたいと思っています。併せて、その市況の動きに対して、御社の売上がアウトパフォームする部分、アンダーパフォームする部分がありましたら、背景とともに見通しについて教えていただけますか。

**A:** 難しい質問ですね。いくつかのセグメントでお話すると、PC は前回お話ししたとおりで、2Q に底打ちかなというビューは変わっていません。ただ、底打ちした後、どの程度、力強く回復するのかについては慎重に見ています。ファーストクォーターとセカンドクォーターはユーザーでの在庫調整がかなり進みましたので、セカンドハーフについては実需ベースで売上が立っていくところで、少し回復していくかなと、ここは基本的には市場並み、市況並みでの売上の推移を想定しています。

同様に市場並み、市況並みで申し上げると、モバイルやコンシューマー関係は特段当社が変わった動きをする要素はないので、市況並みで考えています。これはセカンドハーフにかけてさらにソフトになっていくのかなと見えています。落ちていくことを見込んでいます。

これに対して、例えばスマートメーター等も含めた広い範囲での産業用は、不透明感は引き続きあるものの、現時点でのベストな想定としては、そこそこ強い状態が継続していくのではなかろうかというビューでいます。ここもおおむね市況並みで、比較的強含みでいくのかなというのが現時点での見方です。

あとは、クラウドデータセンターについては以前から期待していて、まだ起こっていないのがサーバーのプラットフォームのアップグレードです。これがセカンドハーフに首尾よく起こると、私たちの市況を少し上回るコンテンツゲインが見込まれますので、先ほどアップサイドと申し上げたうちのひとつになっています。もしかすると、来年までこのトランジションが遅れるかもしれませんが、順調に行けばこの下半期のうちにトランジションが起こって、私たちの市況を上回る成長のドライバーの一つになると考えています。

最後は自動車で、全体感としてはどうでしょうね。不透明感が強いのであまり楽観しないようにしていますが、私たちにとっての追い風要因としては、まだ日本の OEM へのエクスポージャーがそこそこ大きいわけです。日本の OEM はこの下半期にかけて、比較的グローバルの中では生産台数

について強い見通しを持っています。ですので、それが顕在化してくると、私たちにとっての追い風になるだろうということです。

もう一つは、中国です。これも少し前から景気刺激策について取り沙汰されていて、現時点ではあまりはっきりしたものは出ていないわけですが、これがセカンドハーフに出てくると、それなりの追い風になるかなと。これはどうでしょうね。市況並みかもしれませんが、もしかすると追加的な追い風になるかなと考えています。

一方で、ADAS、EV 関連については、それなりに私たちの追い風にはなりますが、自動車全体に占める割合はまだそれほど大きくなく、合計でも 15% ぐらいですので、追い風にはなるものの、自動車全体の市況の影響を打ち消す力にはならないかなと考えています。

また、クラウドデータセンターの中で一つメンションし忘れたのですが、生成 AI の展開が速やかに始まっていくと、ぼちぼちの追い風にはなるかなと思います。ですので、この辺が中国、それからクラウドデータセンター、あとは生成 AI がセカンドハーフのアップサイドとして少し想定しているところです。また、PC はフラットから少し上向き、モバイルコンシューマーは引き続きダウン、産業用はいい意味で横ばいという想定です。

**Q:** ありがとうございます。

2 点目に、プライシングについておうかがいします。ユーティリティコストが上がっている中で、御社はプライシングを考えている部分もあると思います。一方で、市況については不透明感が強いという、強弱を併せ持った状況の中で、今後の価格戦略についてどういう見通しを持っているかを教えてください。

**A:** 価格戦略というか価格についての考え方は、基本的には年次で考えています。従って、今年度、2023 年について、これ以上価格をどうこうというのは現時点では想定していません。特に、今ご指摘のあったユーティリティのコストについて言うと、セカンドハーフでまた少し上昇を見込んでいますので、その部分は原材料を含むさまざまなコストダウンでむしろ吸収することを念頭に置いた取り組みを進めています。

<質問者 2>

**Q:** 一つ目は、先ほど新開さんからご説明があったところで、自動車のグロスマージンが非常に高くなっている、製品ミックスが背景にあるとのことですが、もう少し製品ミックスの改善についての内容を教えてください。また、今後の見通しについてもお聞かせいただければと思います。

**A:** 自動車のミックスは、自動車内での製品ミックスが若干改善したこと、また定常的に起こるのですが、デバイス以外の売上が変動するとミックスに効いてくることがあります。また、この第1四半期からプライスの効果も入ってきて、それがミックスの一部を構成しています。

今後の見通しは、自動車のビジネスは内製の工場で生産する製品の比率がそこそこ大きいので、その稼働による影響は受けます。第1四半期、第2四半期と若干インプットベースのウェハの稼働率も、お示ししているとおりの低下を見込んでいますので、それによる回収減が自動車のほうに相対的に大きく寄与する見通しです。

**Q:** ということは、マイナス要因があるものの、プライシングの改善とミックスの改善は2Q以降もプラス要因としては効く可能性があることを念頭に置いていいですか。

**A:** プライスについては、先ほど柴田から申し上げたとおり、大体年次ですので、QoQで改善することはあまりないですね。どちらかというと、中身のミックスが変わることはあると思います。

**Q:** かしこまりました。

二つ目に、5月19日の説明会、Capital Market Day、中長期の在庫の持ち方等がトピックとして出ました。われわれとしては、トップライン成長についてのご議論を期待するところがある一方で、もし現時点においてこんなことをメッセージとして発するご予定があるなど、プレビューをおうかがいできたらと思います。

**A:** 毎年やっている話ですので、そんなに1年間で大きく変わることはないです。基本的には、ターゲットモデルは当面維持するつもりですので、昨年までにお話ししたことの進捗をお伝えして、ミッドタームのターゲットの達成について、できれば皆さんのコンピクションを高めていただくことが中心になろうかなと考えています。

<質問者3>

**Q:** まず、先ほども上がりましたが、IIBUのところでしょうかがいたいところがあります。WOIが、販売チャンネルは目標の数字をおおむね達成していると思うのですが、ここから下期に向けてアップサイドがあるので、ここを積み増していくというお話でした。先ほど、クラウド向けが少しアップサイドがあるよという話で、これ以外にもどういったものにアップサイド要因を見ているのかについて教えていただければと思います。

**A:** 製品というか、アプリケーションで申し上げると、先ほどお話ししたクラウド/AIになります。あとは、中国向けを中心に考えています。

**Q:** 分かりました。逆に過剰になっていて、さらに調整が長引きそうなものはないでしょうか。



**A:** それは大丈夫だと思います、かなりチャネルも自社在庫も慎重にマネージしてきましたので。むしろ今心配しているのは、羹に懲りて膾を吹き過ぎてしまうと、先ほどの機会損失ということもありますが、サプライチェーン・クランチになってはけないなと思いますので、ここは余裕しろを持ちたいなという目線です。

**Q:** 分かりました。ありがとうございます。

二つ目に、2Qは稼働率がもう少しQoQで下がっていきますよというお話だったかと思います。2Qがおおむねボトムになるのではないかというお話が前回の決算であったのですが、稼働率の見通しとしても、この2Qがボトムになって、3Q、4Qと需要に合わせて上がっていくことをイメージしておけばよいでしょうか。

**A:** そうですね。2Qがボトムというのはまさにご指摘のとおりで想定しています。あとは、3Q、4Qが上がっていくのか、3Qにかけてピックアップして、また少しステイするのは先々の見通し次第だと思うので何とも言えませんが、2Qをボトムにして3Qは良くなっていくだろうということは想定しています。

**Q:** フォローアップでおうかがいしたいです。少し自動車は増えていますが、足元はあまり在庫が増えていない状況で、需要が少し戻ったら稼働率は戻ると思うのですが、最終需要と今の生産はそんなに大きく乖離していないようにも見受けられます。その認識で正しいでしょうか。

**A:** 正しいと思います。自動車について言うと、中身は多分入り繰りがあるのではないかなと見えていて、どちらかという、ヨーロッパを中心とするいわゆるメガTier1という顧客層においては、在庫の積み増しが過ぎたのではないかなと見えています。従って、そういった顧客に対する売上と実需は顧客サイドの在庫調整が終わるまでは少し乖離していくと。

一方で、日本を中心とする顧客層はそんなことはなくて、比較的リーンな状態が続いていますので、この辺に今は実需見合いで出荷できているのでいいですが、ちょっと上振れすると足りなくなってしまうので、拡充していきたいというのはここに要因があります。トータルとしては、大体、実需見合いで出荷しているとご覧いただいて結構かなと思います。

<質問者4>

**Q:** 一つ目に、今までも質問が出ているのですが、潜在的なアップサイドに備えるというところで、これは外側から見ていると、サーバーなどもあまり強くない、もちろんプラットフォーム変更の、御社のレバレッジ掛け率は分かっているつもりですが、あまり強くないです。

中国の自動車もむしろ弱いという話の中で、御社が下期のアップサイドとおっしゃっているのは、そういう見通しがある程度あるので在庫を増やすと決断するという、ある程度ビジビリティがあるアップサイドなのか、そのニュアンスを確認させてください。その他、あくまでもオプションリティとして機会損失というだけなのか、もう少し見えてきたアップサイドなのか、その辺りのニュアンスを確認させてください。

**A:** どちらかという、オプションリティです。繰り返しのお話になりますが、在庫は絶対額そのものでいうと過去から増えていますが、ベースラインの売上もだいぶ大きく伸びていますので、かなりリーンにマネージしてきたというのが実感です。

従って、このままだともし上振れしてしまうと足りなくなってしまうのが実態だと思いますので、上振れした場合にでも少しだけ備えられるように余裕しろを持っておくと。それは、先ほどのプラットフォームの世代交代のように、今期実現しなくても来期には出てくるものを中心に選択的に拡充して、後々変なことにならないように注意してやっていくというのが主眼です。ただ、ものすごく確実性の高いものが見えているというよりは、そういう可能性に備えるというのが実態です。

**Q:** かといって、在庫をまた積み上げてしまうリスクも十分考えて、あまりオプションリティが実現しなくても在庫は過剰でないオペレーションも考えながらやるイメージですか。

**A:** そうですね。そこは引き続き慎重さを維持しながらやっていこうと思っています。

**Q:** 分かりました。

二つ目に、7-9月以降はまだ正式なものではなく、マージンの方向性、これももちろんミックスや稼働など、全てによって変わり得るものですが、一応先ほどからの話では、ボトムアップが見えたという全体の流れの中で、マージンも落ちることはないという考え方で、今のところの見方として違和感はありませんか。

**A:** 特に方向感としてどんどん下がっていくことは、今は想定していません。

<質問者 5>

**Q:** 2Qの売上は全社でざっくりフラット、QoQですが、ABUとIIBUのプラスマイナスはどのように、QoQでお考えでしょうか。

**A:** ほぼほぼどちらもフラットで見込んでいます。

**Q**：分かりました。IIBU の中でもサブセグメントがあります。そこもそんなに、インフラがもしかしたら QoQ をプラスで見ているのかもしれませんが、さらに IoT でマイナスなど、そんな入り繰りはどうでしょうか。

**A**：サブセグメントごとに申し上げますと、クォーターごとだと出っ張り引っ込みがいろいろあって、ややこしいのはややこしいのですが、産業は強含みかなと、かなり強いかなと見えています。インフラも 1Q から 2Q に関してはまあまあ強いと。IoT、コンシューマーはどうでしょうね、少し良くなるかもしれませんが、ほぼほぼフラットな感じかなと。その他もろもろのマスマーケットが、傾向的に強いという意味ではないのですが、1Q から 2Q の対比で言うと少し強めに出るかもしれないなと見えていますね。

そう話すと、強い話ばかりになってしまい、個別に見ていくとそんなに悪く見えていないですが、全体として不透明感があることは事実です。ですので、あとはバサッとヘアカットして備えるというか、そういうオペレーションでやっています。自動車はフラットです。

**Q**：自動車は別にヘアカットなく、普通に実需ベースでという感じですか。

**A**：そうですね。今のところはそのように見えています。

<質問者 6>

**Q**：1 点は、バックログの状況です。去年の半ばぐらいからずっとすごく盛り上がっていますが、先が分からないのでお話しできないというお話がありました。現状は、定性的で結構ですので、どんな感じで見ているのか教えてください。

もう 1 点は、車載の製品別の内訳のイメージです。足りているものとタイトなものがあったと思うのですが、以前は 40nm のマイコンや先端の SoC でタイトという話があって、先ほど欧州の Tier1 さんの在庫のお話もありましたので、この辺の状況に変化があるのか、少しカラーを教えてくださいませんか。

**A**：40nm のマイコンは、足元では引き続きタイトです。アプリケーションと顧客によってものすごくタイトな状況が続いているところもあれば、だいぶ顧客サイドの在庫が拡充してきたという、中身がまだら模様になっています。前回のアーニングスのときに比べると、きれいに言えば、需給のバランスに近づいています。あえてネガティブに言うのだったら、需要が弱含みなのかなと考えています。引き続きタイトではありますが、前回と比べるとタイト感は緩和しているというのが 40nm のマイコンです。

それ以外はほぼほぼ、もう hand-to-mouth という状況からは脱却していると思いますので、そんなにタイト感、すごくきゅうきゅうだというものはないです。

バックログはそんなに変わっていません。今期の売上見通しをサポートするくらい十分にあり、バックログ自体はきれいになっているのですが、私たちのリードタイムを短くした割には、先の日付までのオーダーが入っています。ですので、その辺は多分お客さんのほうで、そうは言ってもという心配から、先の日付までのオーダーを振っているところがあるのだろうなど。

なので、この今の状態が継続していくと、もっと日付の短いオーダーが入ってきて、バックログの中のミックスがある種定常化していくのが、どうでしょうね、セカンドクォーターあるいはセカンドハーフに入ったぐらいから、そうなるのかなと思っています。全体の額あるいは質としては、前回までのお話からあまり変わってなくて、中身が詰まった、そこそこ信頼性が高いバックログになっているのではないかなというのが足元での感覚です。

<質問者 7>

**Q:** 繰り返しになりますが、営業利益率の 2Q 以降の低下について、一番大きい要因は何かを教えてください。

**A:** 2Q 以降というか、2Q について説明します。2Q は 32.0%で、2.7%ポイント減少する見込みです。営業費用の増が効いていて、シーズナリティ、大体、第 2 四半期と第 4 四半期は支出が多いクォーターで、それによる増加があります。それから、われわれのサイクルだと 4 月から定期昇給しており、今年の昇給はグローバルに、それなりの規模感で行っています。従って、それは人件費の増として第 2 四半期から寄与してきますので、それらの影響を込み込みでこのような費用増を見込んでいます。

**Q:** 落ち込みとしては 2Q が大きくて、3Q 以降はそういった人件費の部分の影響は、ガタッと落ちることはないですか。

**A:** そうです。人件費はフラットで推移して、それ以外の支出がある程度シーズナリティ、あとは動向見合いで増やす減らすというのをやっていくということです。

<質問者 8>

**Q:** 自動車メーカーさん、あるいは eAxle をつくっているメーカーさんが、いわゆる半導体設計をして直接ファウンドリーに出す動きは、今後、時代背景の中で考えておくべきリスクでしょうか。そういったことはあまり考えなくていいでしょうか。昨日のホンダさんの新しい動きは、社長から見てどのようにご判断されているかを教えてください。

**A:** どうでしょうね、自動車メーカーが本当に半導体を自社で開発するというのは、かなり限定的にとどまるのではなかろうかというのが、私の見立てです。半導体メーカーとかなり密接に設計を一緒にやっていくことはここそこで起こってくるかもしれませんが、例えばスマホの世界の大きなメーカーがやっているように、あるいは自動車で言うと Tesla がセルフドライビングのチップを設計しているレベルで、半導体を自社でデザインするのは、かなり限定的にならざるを得ないのかなと私は考えています。

そんなに多分、言うほど易しい話ではないですし、大きな投資を回収しようと思うと、かなり数が出ないと難しいと思いますので、限定的な取り組みにはなるだろうなと思います。

**Q:** ありがとうございます。もう1点、おうかがいします。

今おっしゃっていただいた Tesla さんが、SiC は非常にコストが高い、どうしても SiC のウェハの値段が非常に高いと。これから御社も SiC 等も考えておられると思います。その際、今まではウェハを持つことがなかなか半導体メーカーでは、大昔はありましたが、最近はないと思います。SiC をやられる場合、いわゆる SiC ウェハを御社は購入してつくっていくのか。新しいパワー半導体の動きをどうお考えでしょうか。

**A:** 状況はどんどん変わっていきますので、私が申し上げることも変わることがないとは言い切れませんが、SiC のブール自体を自前でやっていくのは、現時点ではほぼ想定していません。ブールのサプライヤーのベースもまだ足元で数が増えているわけではないですが、サプライヤーベースとしてはだいぶ増えていますし、それなりの投資もなされていますので、そこは考えていません。

あとは、ウェハのサブストレートの製造技術についても、かなりまだ SiC は初期段階で、ロスが多いのは皆さんよくご存じだと思います。このスライスの仕方というか、製造の仕方がどんどん進んでいくと、同じブールから取れるサブストレートの枚数も飛躍的に増加します。そういう状況になったときに、果たしてブールを丸ごと自分で抱えておくのがいいのかは、いろいろな見方があると思いますが、私たちはなくてもいいかなと見ています。

ただ、エピタキシャルの層の形成については自前でできたほうがいいかなと思いますので、サブストレートそのものではなくて、その上に積むエピタキシャルについての内製化は考えていきたいなと思っています。

最後に、柴田よりごあいさつ申し上げます。

**柴田:** ご質問が少ないことに表れていると思いますが、今回、そんなに特筆点のない決算だったかなと振り返っています。

また来月に、中長期の取り組みの進捗について新開、私以外のプロダクトライン、その他のメンバーからもう少しまとまった時間でお話ししますので、お時間のある方はぜひご参加ください。よろしくお願いいたします。

きょうはお忙しい中、お時間を割いていただきありがとうございました。

**A**：以上で、2023年度第1四半期決算説明会を終了します。ご参加ありがとうございました。

以上