

2023年12月期 第三四半期決算発表説明会（2023年10月26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、2023年度第3四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日、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、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3四半期決算についてご説明し、続けて質疑応答を行います。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。

柴田：皆さん、こんにちは。柴田でございます。

今回の第3四半期の決算そのものはご覧いただいているとおりにかと思えます。想定より少し上振れして着地をして、特にサプライズはないです。

一方で、第4四半期の見通しについては、年初に比べるとやっぱりちょっと景色が変わっているなというのがお感じになられるかと思うんですけど、自動車は大体ステータブル、産業用もFA全体としてはステータブルですけど、地域によって多少景色がミックスドピクチャーという感じです。

あと、PC、モバイルについては2Qで底を打ってから、基調としては回復基調ですけど、非常にゆっくりとした基調であって、この4Qは季節性での落ち込みを見込んでいます。コンシューマー全般、マスマーケットについて、他のセグメントに少し遅れて今在庫消化がようやく進んできたのかなということで、4Qはダウンを見込んでいます。

結果として、全体としては第4四半期に向けて少しだけスローダウンするということを見込んだガイドを出させていただきました。

あと、チャンネル在庫について少しずつ増加をさせていこうかなと思っています。もう私たちはオーダーのリードタイムを短くして少し時間がたつんですけど、不透明さが継続する中で短納期のオー

ダーも少し目立っていますので、そういうオーダーをしっかりと取り込んでいくために、逃がさないために、以前よりは少しチャンネル在庫を増やして、もともとのターゲットラインにちょっとずつ近づけていこうというのが考え、趣旨であります。

大体そんな感じでして、3Qまでは順調ですが、4Qは少し落ち込むことを見込んでいますので、これまで同様ですが慎重に安全運転をしていこうかなというのが今の足元の状況であります。

ここから、もう少し詳細な内容について、CFOの新開から話を申し上げます。新開さん、お願いします。

新開：CFOの新開です。第3四半期の決算内容について、プレゼンテーション資料をベースにご説明します。

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との企業結合について、2023年12月期第1四半期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、取得原価の配分の見直しの内容を反映させております。

ディスクレマーです。ここに書いてあること自体は特に新しいものはないんですけれども、以前の決算でご案内しましたシステム統合ですが、来年の上期に実行することを予定してまして、従って来年の第1四半期、第2四半期に若干の売上、在庫への影響を想定しています。今年の第3四半期、第4四半期については、第4四半期までについては、影響はありません。また詳細が見通せる状態になりましたらアップデートさせていただきたいと思っております。

2023年12月期 第3四半期 決算概要

NON-GAAP

(億円)	2022年12月期		2023年12月期								
	第3四半期 (7-9月)	9か月累計 (1-9月)	第2四半期 (4-6月)	第3四半期 (7-9月) 予想	第3四半期 (7-9月) 実績	前年同期比	前四半期比	予想比*1 (7/27時点)	9か月累計 (1-9月) 実績	前年同期比	予想比*1 (7/27時点)
売上収益	3,876	11,114	3,687	3,700 (±75)	3,794	-2.1%	+2.9%	+2.5%	11,078	-0.3%	+0.9%
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-	-5.1%	+0.3%	+0.3%	-	-	-
売上総利益率	57.0%	58.0%	57.4%	56.5%	57.9%	+0.9pt	+0.6pt	+1.4pts	57.2%	-0.8pt	+0.5pt
営業利益 (率)	1,428 (36.8%)	4,237 (38.1%)	1,291 (35.0%)	32.5%	1,323 (34.9%)	-105 (-2.0pts)	+32 (-0.1pt)	+120 (+2.4pts)	3,861 (34.9%)	-376 (-3.3pts)	+120 (+0.8pt)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	964	2,680	1,190	-	1,083	+119	-107	-	3,348	+668	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益 (為替影響除く) ²	1,154	3,436	1,082	-	1,046	-108	-36	-	3,195	-240	-
EBITDA ³	1,634	4,838	1,490	-	1,526	-108	+36	-	4,458	-379	-
1米ドル=	135円	125円	135円	138円	142円	7円 円安	8円 円安	4円 円安	137円	12円 円安	1円 円安
1ユーロ=	139円	135円	146円	153円	156円	16円 円安	9円 円安	3円 円安	148円	13円 円安	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: 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

第3四半期の決算については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3,794億円、売上総利益率については57.9%、営業利益は1,323億円で営業利益率は34.9%、当期利益は1,083億円、為替の影響を除くと1,046億円、EBITDAは1,526億円となりました。

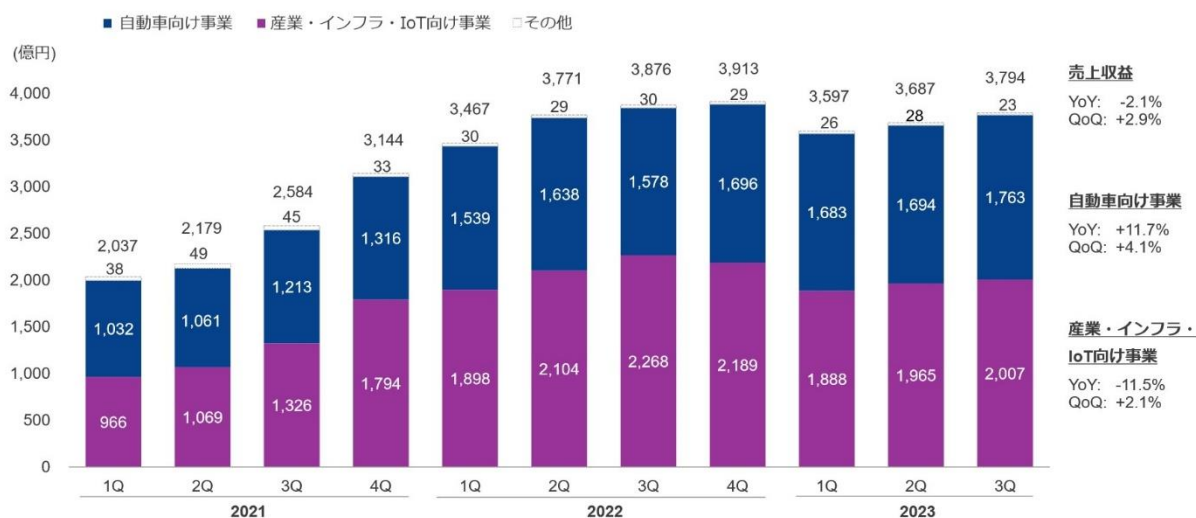
為替については、第3四半期、ドル142円、ユーロ156円という結果になりました。

予想比についてはその右、三つ右側に記載しておりますけれども、後ほどのページでご説明します。

9カ月の累積については、そのまた右側の濃い青の列をご参照ください。

売上収益 四半期推移

NON-GAAP



四半期ごとの売上の推移です。第3四半期につきましては一番右側です。全体ですけれども、売上収益全体で、YoYでマイナス2.1%減収、QoQでプラス2.9%の増収となりました。為替影響を除くと、YoYではマイナス5.1%の減収、QoQではプラス0.3%の増収となりました。

内訳につきましては、自動車向け、産業・インフラ・IoT向け、以下に記載のとおりでございます。

2023年12月期 第3四半期 売上収益・売上総利益率・営業利益率

NON-GAAP

	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 +2.4pts
売上収益	1,763億円 予想比: + QoQ: +4.1%	2,007億円 予想比: + QoQ: +2.1%	3,794億円 予想比: +2.5% QoQ: +2.9%	売上収益 売上総利益率 予想比: +1.4pts ↳ 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	52.8% QoQ: +1.3pts	62.9% QoQ: +0.3pt	57.9% 予想比: +1.4pts QoQ: +0.6pt	営業利益率 QoQ -0.1pt 売上収益 売上総利益率 QoQ: +0.6pt ↳ 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	34.0% QoQ: -0.9pt	35.8% QoQ: +0.4pt	34.9% 予想比: +2.4pts QoQ: -0.1pt	

第3四半期の売上収益・売上総利益率・営業利益率についてです。全社合計につきまして、右側の予想比ですけれども、営業利益率については2.4%ポイント予想対比で上振れしました。

まず、売上収益は予想比で中央値から2.5%上振れております。そのうち、おおむね3分の2が為替影響で3分の1が為替以外の影響でございまして、中身としてはほぼ自動車で増加しております。

続いて、売上総利益率ですけれども、予想比で1.4ポイントの上振れとなりました。為替についてはフラット、製品ミックスは若干の悪化、それから生産回収については生産調整により若干の悪化となりました。一方で製造費用等、この中には生産の減少、稼働減に伴う製造費用の減少、それから甲府工場の立ち上げ費用の想定よりも減少したこと、それから在庫の評価減の費用等を織り込んでいたんですけれども、それが想定よりも減少したこと等を含んで、これがプラスとして寄与しています。結果、1.4ポイントの予想比の上振れとなりました。

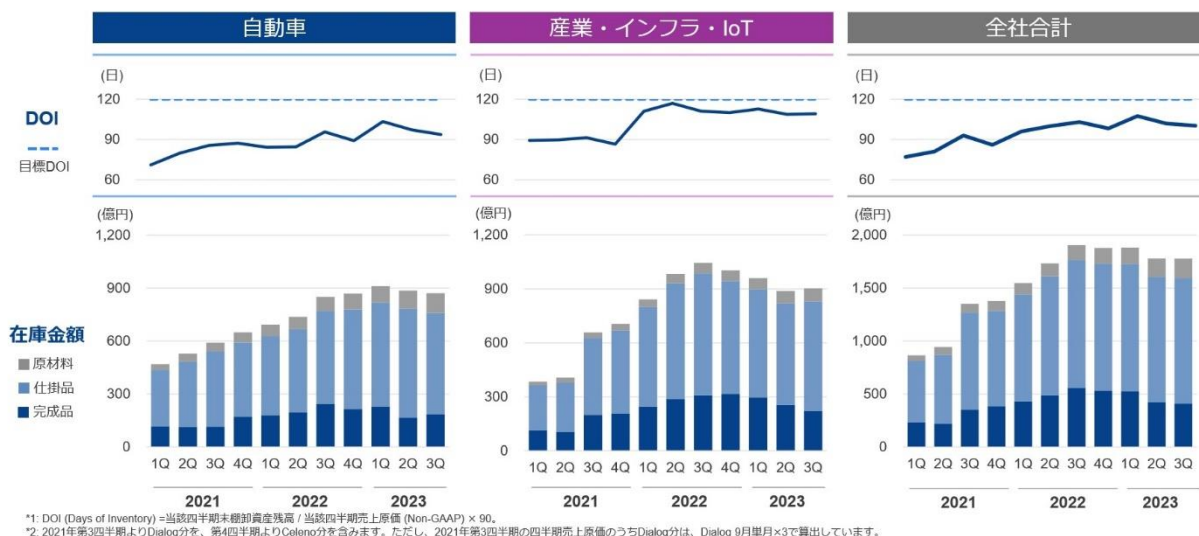
営業費用については若干減少し、最終的に冒頭に申し上げたとおり、営業利益率は2.4%ポイントの上振れとなりました。

その下側のQoQですが、ほぼほぼ営業利益率としてはフラットです。売上総利益率につきましては為替影響ほぼフラット、ミックスが若干悪化、自動車が増えて、産業・インフラ・IoTが減ったということです。それから生産回収については生産調整による稼働率の減少により若干の減。一方で製造費用等の改善でほぼフラットということになりました。

営業費用については、R&Dを中心に増加しておりまして、その分営業利益率的にはオフセットするという形になっています。

セグメント別ですけれども、左の各項目です。この第3四半期につきましては特筆すべきところとして、自動車向け事業の営業利益率のQoQマイナス0.9ポイントというところですが、自動車向け事業を中心に下期からR&Dを増加させていますので、その観点からこの営業利益率がQoQで減少しているという結果となっています。

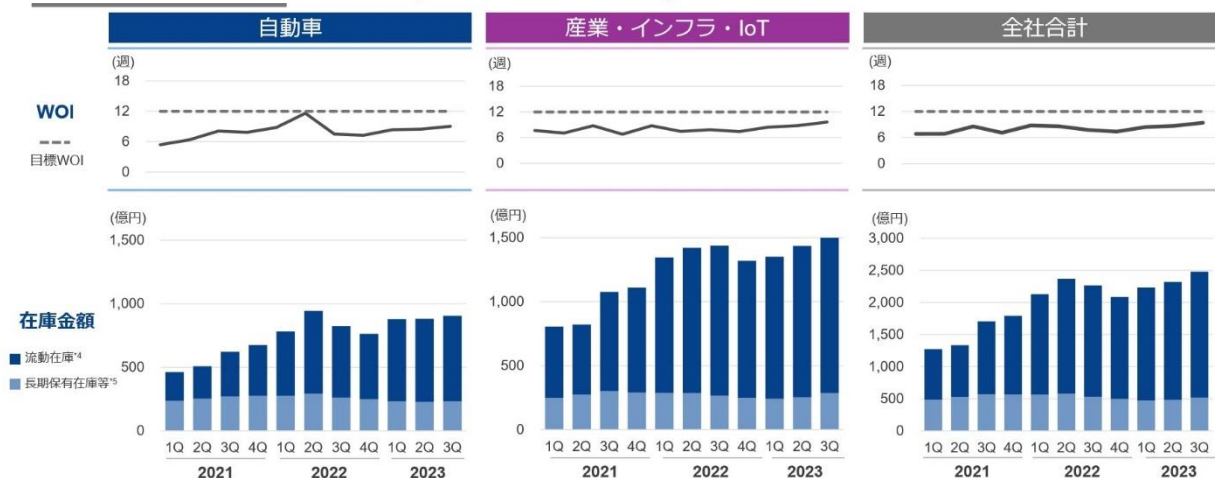
当社在庫 (決算ベース) とDOI*1*2



*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Celeno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。

在庫についてです。これは自社在庫です。全体の DOI は QoQ で減少して 100 日となりました。セグメント別では自動車で減少し、産業・インフラ・IoT はほぼフラットということです。自社在庫についてもほぼほぼ QoQ でフラットという結果となりました。

販売チャネル在庫*1 (管理ベース*2) とWOI*3

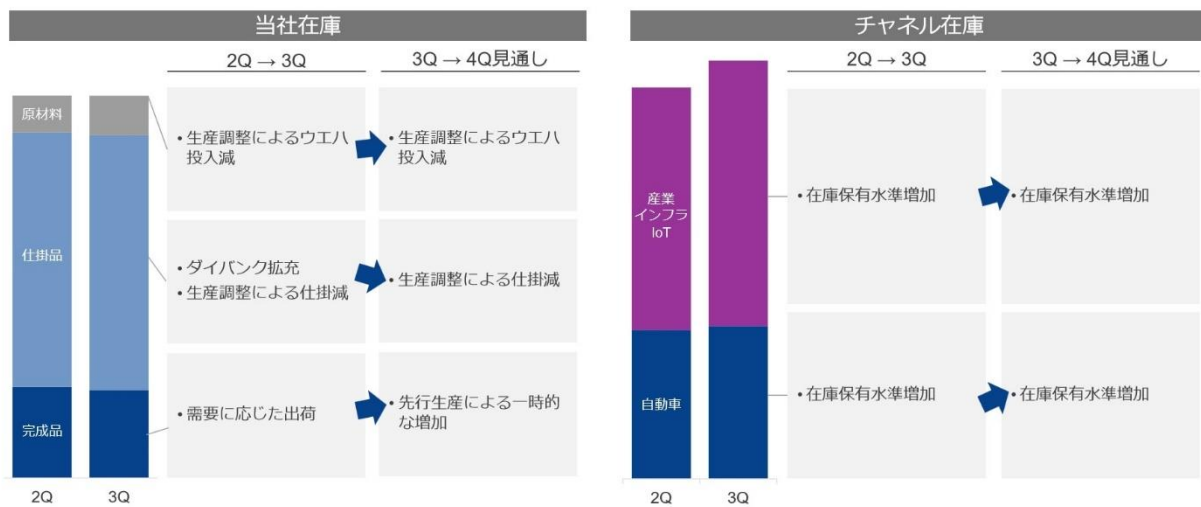


*1: チャネル在庫 : 日系顧客向けの特約店と海外のディストリビューターの在庫総量。2021年9月よりDialogチャネル在庫、2022年3月よりCelenoチャネル在庫を含みます。
 *2: 管理ベース : 予算編成上の為替レート変更に伴い、過去値 (2021年度及び2022年度) についても2023年度予算レートを適用しています。
 *3: WOI : WOI (Weeks of Inventory) = 当該四半期末チャネル在庫 / (当該四半期チャネル売上原価 / 13週)。なお、在庫管理上、適切なWOI算出のためチャネル在庫から特殊な長期保有在庫等を除いた在庫残高を使用しています。
 *4: 流動在庫 : チャネル在庫 - 長期保有在庫等
 *5: 長期保有在庫等 : 保有期間が特殊な在庫 (生産終了品 (EOL)、イーコマース用在庫等)

こちらは販売チャネル在庫です。いずれのセグメントでも想定どおりに WOI、保有水準は QoQ で増加しました。自動車は微増、産業・インフラ・IoT も増ということです。ともに 9 週強という結果となって、全体でも 9 週強という結果となっています。

産業・インフラ・IoT については在庫の実額が QoQ で増加してしまして、これはセルスルーがマーケット向けで想定よりも若干減少したということによって在庫の実額が増加しているということになっています。

在庫増減要因



自社とチャネル在庫の増減要因についてです。左側の自社在庫ですが、原材料については増加の傾向にありまして、生産調整によるウエハの投入消費量の減少に伴って増加しています。第 4 四半期についても増加を見込んでいます。仕掛品につきましては、まずダイバンプの拡充という観点ですけれども、40 ナノ MCU を除いて、ほぼほぼ第 3 四半期末で今必要なものは完了したと見ています。

今後は、このダイバンプのミックスを最適化していく、すなわち需要の弱いものを消化して、必要なものはまた増やしていくといったこのミックスの改善を継続していく予定です。

第 4 四半期は、需要の弱い製品群のダイバンプを消化しつつ生産調整を行うと。従って、仕掛は減っていくと見込んでいます。

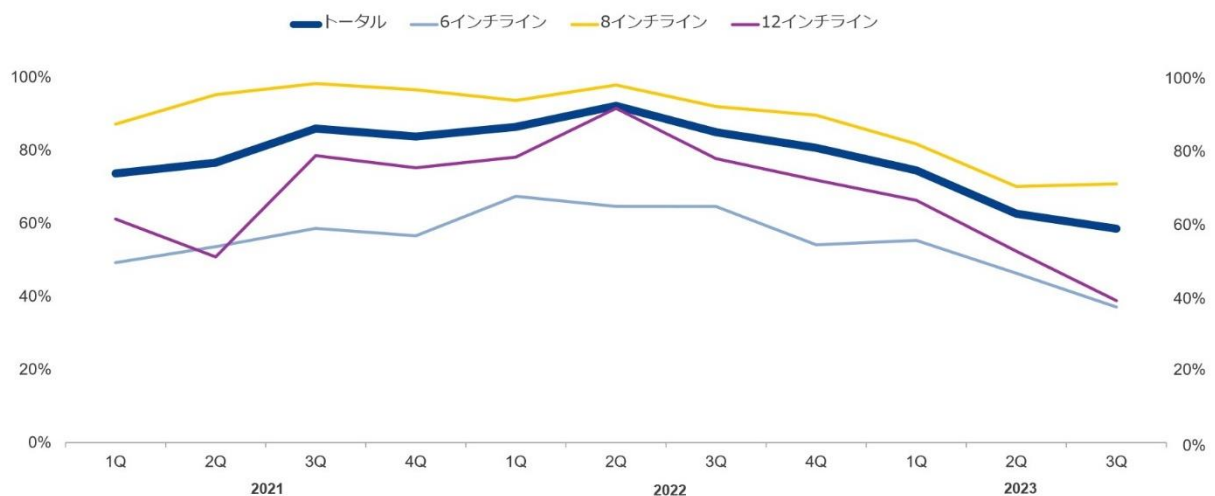
一方で、まだ足りていない 40 ナノ MCU のダイバンプも徐々に増やしていく予定ですけれども、まだもう少し来年以降まで時間がかかるという見込みであります。

それから、一番下の完成品につきましては、第3四半期は需要に応じた出荷を行い、想定よりも若干減少しました。第4四半期は先行生産、これは第1四半期の後工程の稼働日が若干少ないということに備えたものですが、それによって一時的な増加を見込んでいます。

右側のチャンネル在庫です。第3四半期は自動車、産業・インフラ・IoTともに保有水準、WOIが増加しました。第4四半期についても保有水準を若干増やしていくことを予定しています。

在庫の金額で申し上げますと、産業・インフラ・IoTが実額ベースでほぼほぼフラットから微減、自動車はほぼフラットを見込んでいます。

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います。

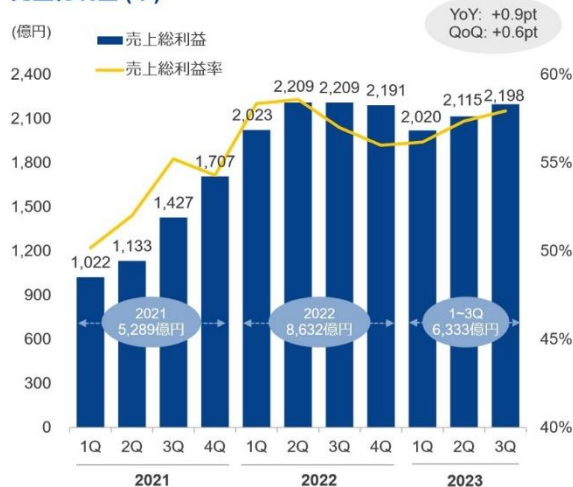
前工程のウエハ投入量ベースの稼働率です。第3四半期は60%弱で、先ほど申し上げたとおり、生産調整により想定よりも若干減少しました。第4四半期につきましては、ここからの若干の減をさらに見込んでいます。

投入ベースの稼働率としては、第4四半期が当座のボトムかを見込んでいます。

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)



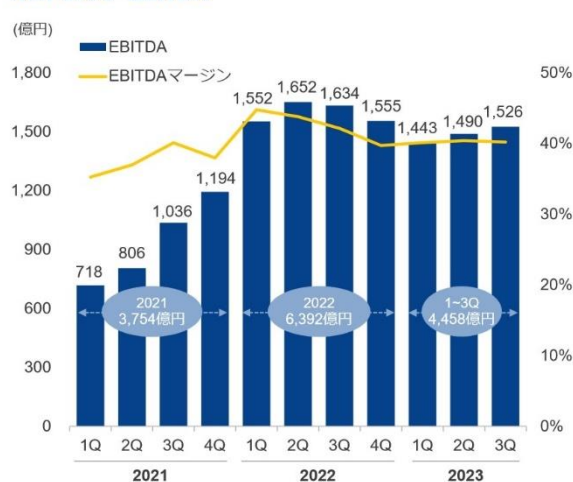
営業利益率 (率)



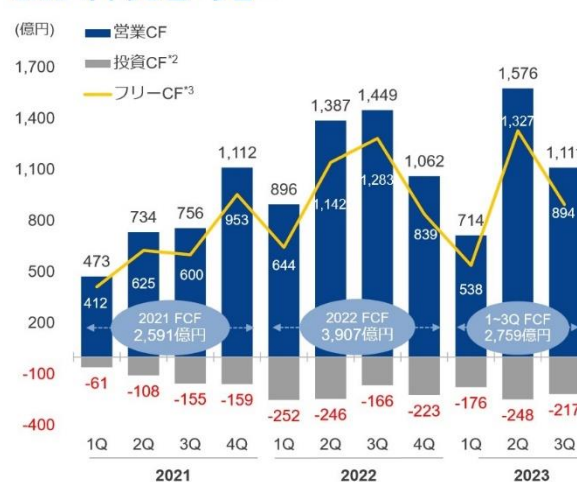
こちらは売上総利益率と営業利益率のトレンドです。ご参考までです。

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: 子会社の取得による支出、子会社株式の条件付取得対価の決済による支出及びWolfSpeed社への預託金提供による影響を除いた数値 *3: 営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー

こちらは EBITDA とフリー・キャッシュ・フローです。右側のキャッシュ・フローのグラフですが、こちらには WolfSpeed への預託金提供の影響は除いて表示しています。営業キャッシュ・フローが第3四半期で 1,111 億円、フリー・キャッシュ・フローは 894 億円となりました。

第2四半期との差分の大きな要因は、法人税等の支払が第3四半期にあったといったものになります。

2023年12月期 第4四半期及び通期予想

NON-GAAP

(億円)	2022年12月期		2023年12月期					
	第4四半期 (10-12月)	通期 (1-12月)	第3四半期 (7-9月)	第4四半期 (10-12月) 予想中央値 (レンジ)*1	前年同期比	前四半期比	通期 (1-12月) 予想	前年同期比
売上収益	3,913	15,027	3,794	3,580 (±75)	-8.5% (±1.9pts)	-5.6% (±2.0pts)	14,658 (±75)	-2.5% (±0.5pt)
(為替影響除く)	-	-	-	-	-8.2%	-6.8%	-	-6.9%
売上総利益率	56.0%	57.4%	57.9%	56.0%	+0.0pt	-1.9pts	56.9%	-0.6pt
営業利益率	34.7%	37.2%	34.9%	30.5%	-4.2pts	-4.4pts	33.8%	-3.4pts
1米ドル=	144円	130円	142円	147円	3円 円安	5円 円安	139円	10円 円安
1ユーロ=	144円	137円	156円	156円	12円 円安	0円 円安	150円	13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4四半期および通期の業績予想についてです。まず、第4四半期については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3,580億円、YoYでマイナス8.5%、QoQでマイナス5.6%です。為替影響を除くと、その下段にございますけれども、YoYでマイナス8.2%、QoQはマイナス6.8%を見込んでおります。売上総利益率については56.0%、営業利益率については30.5%をそれぞれ見込んでいます。

売上総利益率ですけれども、QoQでマイナス1.9%ポイント、主要因としては製品ミックスの若干の悪化、それから生産調整による稼働の減、それから製造費用等の増加を見込んでいます。

営業利益率につきましてはQoQでマイナス4.4%ポイントの減、こちらはOPEXの期末の集中によりR&D、SG&Aともに第4四半期で増加することを見込んでいます。

通期の予想については、その三つ右側の列をご参照ください。売上収益については1兆4,658億円、売上総利益率については56.9%、営業利益率については33.8%を見込んでおります。

GAAPとNON-GAAP間の調整項目*1

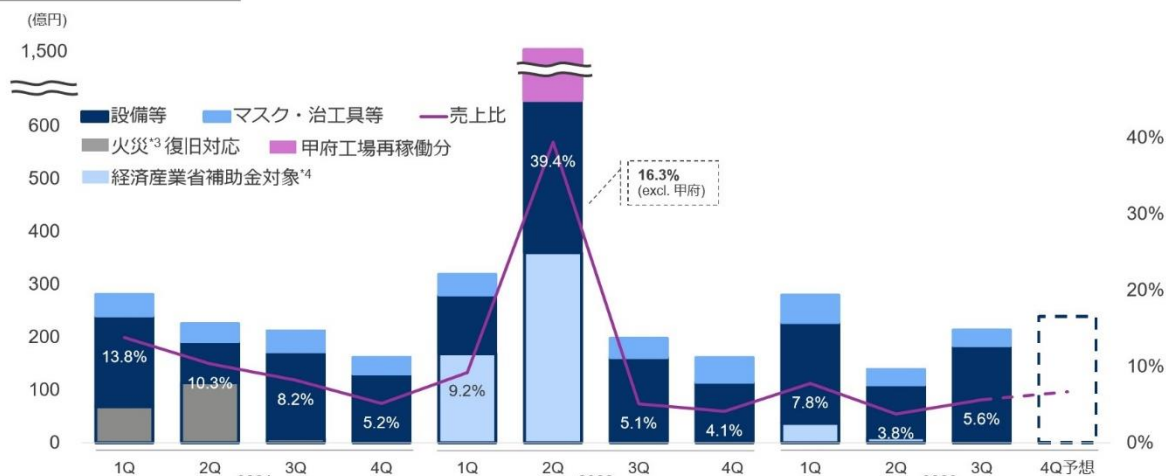
(億円)	第3四半期				2022年12月期				2023年12月期			
	第3四半期				2022年12月期				2023年12月期			
	売上 総利益	営業利益	当期利益	EBITDA	売上 総利益	営業利益	当期利益	EBITDA	売上 総利益	営業利益	当期利益	EBITDA
Non-GAAP (売上収益比)	2,209 (57.0%)	1,428 (36.8%)	964 (24.9%)	1,634 (42.1%)	8,632 (57.4%)	5,594 (37.2%)	3,773 (25.1%)	6,392 (42.5%)	2,198 (57.9%)	1,323 (34.9%)	1,083 (28.5%)	1,526 (40.2%)
経常項目	-11	-321	-272	-47	-60	-1,272	-1,075	-215	-6	-329	-288	-63
旧Intersil PPA影響	-1	-36	-27	-	-3	-146	-87	-	-1	-28	-22	-
旧IDT PPA影響	-1	-127	-112	-	-5	-484	-427	-	-1	-133	-117	-
旧Dialog PPA影響	-6	-107	-83	-5	-22	-410	-330	-18	-1	-97	-79	-
旧Celeno PPA影響	-	-9	-9	-	-15	-50	-50	-15	-	-8	-8	-
旧Reality AI PPA影響	-	-0	-0	-	-	-0	-0	-	-	-0	-0	-
旧Steradian PPA影響	-	-	-	-	-	-0	-0	-	-	-0	-0	-
株式報酬費用	-4	-42	-42	-42	-15	-181	-181	-181	-4	-63	-63	-63
非経常項目	2	72	55	72	-32	-80	-132	-75	3	-14	-42	-14
那珂工場火災影響	-	-0	-0	-0	-9	-0	-0	-0	-	-	-	-
その他	2	72	55	72	-23	-80	-132	-75	3	-14	-42	-14
Non-GAAP調整項目合計	-9	-249	-217	26	-92	-1,352	-1,207	-290	-3	-343	-330	-76
GAAP (売上収益比)	2,200 (56.8%)	1,179 (30.5%)	747 (19.3%)	1,659 (42.9%)	8,540 (56.9%)	4,242 (28.3%)	2,566 (17.1%)	6,102 (40.7%)	2,196 (57.9%)	980 (25.8%)	753 (19.9%)	1,449 (38.2%)

*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。

では、APPENDIX の 18 ページをお願いします。第 3 四半期の GAAP と Non-GAAP の調整に関してですけれども、1 点補足しておくのが、非経常項目、その他の当期利益の部分ですが、下から 3 行目の右から 2 列目でございます。こちら、Wolfspeed の預託金債券の時価評価に関する損益の調整でございまして、第 3 四半期は米金利の上昇によって債権価値が低下したため、評価損を計上しています。

ノンキャッシュの評価損益ですので、Non-GAAP のフィナンシャルからは除外しています。この部分は、今後も米金利の動向で損益が変動しますので、非経常の調整項目としても出てくる可能性がありますということでございます。

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: 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
 *4: 経済産業省補助金対象のうち1/3 (一部3/4) が最大助成額となります。

それから 21 ページをお願いします。設備投資の状況ですが、第 3 四半期については、高崎工場における SiC の量産、ラインの第 2 段階の投資を意思決定しています。第 4 四半期については、生産よりも R&D、IT 等の投資で、売上比の数パーセント程度の設備投資を見込んでいます。

以上で説明を終了します。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

<質問者 1>

Q: 2点ありまして、1点目は稼働率についてお伺いしたいと思います。決算プレゼンテーション資料ですと、全体としての稼働率が下がっておりますが、8インチと12インチで結構インチ別で少し動きがありますので、ちょっとこの背景を教えてくださいたいのと、あと、新開さんから、Q4が当面の稼働率のボトムというようなご示唆がありましたが、このQ1以降、来年Q1以降どういった今お見通しを持っているのか、まず稼働率について教えてください。

A: とともに新開から回答します。新開さん、お願いします。

A: 第3四半期の稼働率ですけれども、先ほど申し上げた在庫の調整、それからダイバンのミックスの最適化等々によって動きを見ています。8インチについては、まだ第3四半期末までにはダイバンが足りていなかった部分をつくりましたということです。一方で、12インチについては、その補充が終わって下がったというのが、インチ別の違いということになります。

それから第4四半期、第1以降の見通しということですが、第4四半期についても同様の傾向が継続すると見ておるんですけれども、もう少し具体的に言うと、8インチはダイバンの補充が第3四半期末でおおむね完了しますので若干下がると。一方で、12インチについてはミックスの改善が進んでいって多少上がっていくと。でも全体を通して稼働率は若干マイナスというのを見込んでいます。

1Q以降ですけれども、来年の2Qそれから下期以降の需要との兼ね合いで生産をしていくということになります。一つは、12インチの工場で40ナノのMCU、マイコンですけれども、その増産投資の効果が寄与すると見込んでいまして、その影響により第1四半期の後半からその分の稼働が増えていくと見込んでいます。従って、全体の稼働率を押し上げると見込んでいます。以上です。

Q: ありがとうございます。2点目が、今の話と似たような質問になっちゃうんですけれども。冒頭、柴田さんから、短納期のオーダーが増えてきていて、そういった需要を逃がさないためにチャネル在庫を増やしていくというようなご説明がございましたが、こういったところからそういった短納期の需要が増えてきているのかということと、それも踏まえまして、来年の売上に関して、今見えている範囲でももちろん結構ですので、こういったお見通しを持っていらっしゃるのか、何かヒントをいただければと思います。以上になります。

A：あまり特定のセクターでということはないです。いわゆるマスマーケットで、つぶつぶのアプリケーションがよく見えないところも含まれていますし、一方で自動車向けも似たような状況で。かなり幅広いセクターで、ちょっと不透明だなと感じている顧客層がかなり在庫をタイトにコントロールしていますので、その分だけちょっとでも需要が上がってくるとすぐに物が必要になっちゃうというところが、本当にいろんなところで発生しています。なので、そういうものを取りこぼさないようにというのが趣旨です。

この傾向はいつまで続くのかって、ちょっとなかなか見通しづらいですけど、特に日本の顧客については3月期決算の顧客が多いですから、来年のファーストクォーターまではかなり在庫のコントロールにフォーカスを置いた動きが顕著に続くのかなと見込んでいます。

一方で、これもマクロの景気次第というところではありますが、今のところは来年のセカンドクォーターぐらいから少し景色が変わってきて、もうちょっと上を生むような展開になるのではないかと想定はしていますね。

ただ、繰り返しになりますけど、あまり足を大きく踏み外さないように、その辺も慎重に見ながら、ちょっとずつ在庫、それから自社在庫、チャネル在庫も必要に応じてコントロールしながらやっています。当面は、自社在庫は本当に抑えめにして、チャネルの保有水準を少し切り上げていくということで、その辺を対応していこうかなというのが今の考えであります。以上です。

<質問者 2>

Q：最初に、10-12月の売上の予想の中身を、もう少し粒子細かく伺えればと思います。車ですとどの辺りが強い弱い、地域的なところも含めて。一方、車以外のところだと、従来の三つに分けて強弱を教えてくださいければと思います。

併せて、これが実需に来るものか、また期末の在庫調整というんでしょうか、12月末という、そういった季節的なものが入っているものかということも含めてご示唆いただければありがたいと存じます。

A：申し上げますと、意味がある傾向かなと思うのは、どちらかというところ、例えば自動車、地域のほうです。USはストライキの状況が、今私たちが見ているデータには影響が出ていないんですけど、でも影響がないことはなかろうと見込んで、下がるということを一応織り込んでいます。どこかで下がるんだろうなと思います。それが4Qなのか、来年に持ち越すのか分かりませんが、どこかで下がるんだろうなというのを少し、あらかじめ4Qに織り込んでいます。

あとは、ヨーロッパに非常に大きな Tier1 の顧客が当然集中しているのはご存じのとおりだと思いますけど、そこで大きく在庫を絞っていくんだらうなと見込んでいまして。ヨーロッパは自動車の中ではかなり落ちるだらうと見込んでいます。

これに対して、日本、中国等はそんなに大きく伸びることは見込んでいませんけど、ちょっと伸びるというような傾向を見込んでいます。先ほどのストライキの話も含めて、何となく私たちの肌感覚としては少し自動車を慎重に見過ぎかなというところもなくはないんですけど、あまり下振れはさせたくないなと思うので、ちょっとここは 4Q、慎重に見積ることにしました。

製品でいうと、いつものパターンで、SoC ってどうしてもすごく暴れるんですよ。だからあまり Quarter over Quarter で上がったのが下がったのってあまり意味がないかなと思うんですけど。短期的に言うと、パワーは少し落ちるかなと見込んでいます。私たちのパワーは IGBT を中心にして、まだそんなにあっちこちに幅広く拡販している状況にないんですね。キャパシティがないので。非常に数少ない顧客をベースに、2025 年の立ち上げまではそれでやっていくという、もともとのプランで運営しています。

従って特定の顧客の売上とか競争力によってちょっと触れるところがありまして、4Q の IGBT は少し厳しめだらうなと見込んでいます。あとは、製品等もあまり特筆点はないですね、自動車について申し上げますと。

自動車以外で申し上げますと、やや先ほどの繰り返しになってしまいますけど、FA はフラットに少し上目ぐらいで引き続き伸びていくだらうと。一方で、マスマーケット、それから白物家電を中心としたところは、コンシューマーを中心としたところというのは、ダブルディジットで大きくシーズンナリティも含めて下がっていくんだらうなと見ています。

自動車以外で言うと、非常に大きく伸びるのがクラウドです。ここはダブルディジットで大きく伸びていくと。前回とテーマは共通するんですけど、今の伸びを牽引しているのは DDR5 の需要のところなんです。DDR4 は恐らく顧客サイドの在庫消化がまだ次のクォーターぐらいまで続くんだらうと思いますけど、もう私たちからの DDR4 の出荷は相当限定的になっていますので、私たちの売上に対するインパクトはほぼないという感じです。

あとは、来年の 1Q、もしくは 2Q から AI サーバー向けのパワーが立ち上がってきますので、そうなるくともう一段、クラウドデータセンター向けは伸びが加速するのかなと見込んでいます。

PC は先ほどお話ししたように、基調としては回復基調ですけど、4Q はシーズンナリティで沈むと見込んでいる、そんな感じです。以上です。

Q:ありがとうございます。二つ目は、今の話をもう1回、全体のまとめ的な質問になっちゃうんですけども。そうすると、4Qも見えている景色というのは、欧州とか欧米、欧米ですね、その車の、いわゆる部品調整、在庫調整的なものとか、あとは民生の季節調整とかがかなりぐっと来て、それが1Qには正常化する、要は4Qは正常ベースの売上とかなのかというと、1Qがより正常化するという、フワッと戻るといふ、そういうイメージのほうが正しいですか。それとも、かなり4Qからもう少し目線が下がってくような、今見え方がされていますか。

A:まだ、1Qの話は時期尚早感はありますが、私たちの今の想定としては、どうでしょうね、4Qと同じぐらいの目線を持っておいたほうが安全かなとは考えているんですね。

その大きな理由は、先ほどお話しした、日系顧客を中心とする在庫の調整が多分来年の1Qに大きく来るのではないかと見込んでいまして、このカレンダーの4Qは、私たちの地域のエクスポージャーでいうと、ヨーロッパを中心にドンと、あるいは民生とか、マスマーケットについてはもう少し地域的にはばらけた形ですが、カレンダーイヤーでの在庫調整がドンと来ていると。

一方で、日系の顧客については、恐らく3月期末を見込んだ在庫調整の動きがあるんじゃないかなと思いますので、その分が相互にオフセットする形で、4Qから1Qはそんなに大きな上昇は見込めないんじゃないかなというのが今の想定です。

その動きが一通り終わった2Q以降になると、ランレートに戻っていくという、そんなようなイメージを今のところ持っています。

<質問者3>

Q:すいません、同じ在庫調整のところでお伺いしたいんですけども。自動車のところ、春ぐらいいからお客さんのところで在庫調整がという話になっていたかと思うんですけども、欧州がこの4Q中心で日系顧客が来年1Qぐらいじゃないかという話ですが、欧州のところは在庫調整してきて、この4Qで十分調整し切るといふめどが立っているのでしょうか。

また、日系顧客についても1Qだけで、2Q以降十分正常化するぐらいの量であると今のところ景色としては見えているのでしょうか。これが1点目です。よろしくお願いします。

A:いかんとも確定的に申し上げるのは難しいですけどね。感覚としては今おっしゃったとおりの理由を持っています。前もお話ししたんですけど、さすがにちょっと在庫を絞り過ぎていないかというところ結構本当にあつてですね。こういう話をしながらも、ここそこでラインダウンになっちゃうから大変だという話であたふたは同時にしているんですね。

なので、非常に過渡的な動きだろうなと思っては、どうしてもキャッシュをタイトにマネージしなければいけないというニーズはありながらも、ちょっとそれが一部によっては行き過ぎているところもありますので、この状態がずっと続くというのはちょっと想像しにくいというのが偽らざる肌感覚です。

Q：分かりました。ありがとうございます。続きまして2点目ですけれども、株主還元について教えていただければと思います。従来、自己株買いをここ最近はしてこられて、筆頭株主であるINCJさんから買ってこられたと思いますけれども、この夏以降、INCJさんが御社からの自己株買いを通さずに株式を放出されたと思います。

まず、このようになったきっかけですね。これまでは御社に1回打診をしてやっていたかと思うんですけれども、今回、自己株買いで受けないとなった背景と、今後もう基本的には受けないのか、ないしは株価の水準で今回は決断しなかった、株価水準によっては受けるような可能性がまだ残っているのか、これについて教えていただければと思います。以上です。

A：私たちの今のプライオリティとしては、配当を早く再開したい、再開というか開始したいなと思っていますので、私たちの側からした場合の自己株買いに対するアペタイトは、今年の年初までに比べると随分と下がっているというのが私たちビューですね、勝手な私たちの考えの話をしています。

あとは、別にそれがINCJさんであれ、あるいは市場からであれ、株価の水準によっては自己株買いも組み合わせた株主還元ということは当然考えて実行していきますけど、今年の年初にいったん自己株買いを終えた今となつては、フォーカスを配当に置いていますというのが回答です。以上です。

<質問者 4>

Q：基礎的な質問いくつかで、二つ、恐縮ですけれども。

一つは稼働率について、先ほどの質問でもあったんですが、3Qが落ちてきている、要は最終製品であるとか製品領域であると、どういうところで稼働率を絞られて、今後また回復してくるというのはどういうところが回復してくるのでまた稼働率が戻ってくると表現したらいいのか、基礎的なところで恐縮ですけど、お願いいたします。

A：新開さん、お願いします。

A: 第3四半期は、製品でいうと、先ほど申し上げたとおり、マイコンについてはまだダイバンクが足りていない部分がありましたので、それをつくっていました。従って、それ以外のものは若干調整をしましたというのが第3四半期です。

第4四半期については、おおむね全体の製品で調整を見込んでいます。第1四半期は増産する設備が40ナノのマイコン向けでして、従ってそこはマイコン向けで稼働が増えるということを想定しています。以上です。

Q: これは、要は最終製品というか、お客さんの領域でいうと、要は市場環境的にはどのように影響しているんですか。例えば、これ向けのマイコンが市場として回復してきているので、4Q以降は伸びるみたいな、そういう表現で言うとうどういうことになるのでしょうか。もしくは私の理解が間違っているのか。

A: そうですね。需要については、先ほど第4四半期の見通しを柴田からご説明したとおりですので、基本それに沿ってつくっていますというのが端的な答えかなと思います。

申し上げている40ナノのMCU、これは非常に足りていなく、まだ引き続きサプライが一部でタイトだったりするんですけれども、それはほとんど自動車向けです。従って、来期、第1四半期のドライバーは自動車向けのマイコンが多くなるとご理解いただければと思います。

Q: なるほど。基本的には自動車向けが3Qにも、マーケット的にも落ちてきたものが回復するという認識をしたらいいでしょうか。

A: そうではないです。ダイバンクという概念をご説明したほうがいいかもしれませんが。以前から半製品で私たちの在庫を一定水準持っておこうねという取り組みをやっていました。これは顧客からの注文に対する出荷までのリードタイムを短くするというのもその目的の一つですし、あるいは自然災害を含めた、いわゆる business continuity の観点からも、ダイバンクという、半製品を持っておこうねという取り組みを行っています。

一方で、昨年末までは本当に何でもかんでもつくったらすぐ売れてしまうという状況だったものですから、やるぞとは言ったものの全くできなかったというのが実態です。今年になってから、少し市場が弱含みになったことで、ようやくそのダイバンクの拡充がここそこでできるようになってきたんですけど、ものによっては早く終わったし、物によっては少し時間がかかったと。少し時間がかかった、特に8インチのウエハでつくる、少し線が太いマイコン等の製品を中心にして、この3Qにようやく少し拡充することができた。言い換えると、そのために工場を使ったということがあります。

市場環境で強いかわ弱いかわということと言うと、足元は先ほどの冒頭からのお話の繰り返しになりますが、自動車は強いというか安定的です。一方で、今足元、本当に弱いなと感じるのは民生と、あとは4Qに限って申し上げると、やっぱりPC、モバイルがドンと落ち込むというのが、市場環境についての見方です。だから、自動車と例えば民生品で言うと、明らかに民生品のほうが全然弱いというのが今の見え方です。

Q: 分かりました。可能であれば稼働率はどのぐらいの水準が適正、もちろん物によるでしょうけど、今60%で、以前は80%ぐらいあったと思うんですけど、どのぐらいが適正と見ているんですか。

A: 適正というのは難しいですね。希望としてはいつも100%に近く稼働したいので。上がったりがったりする中で、例えば80%、85%ぐらいを目指せるといいなとは思いますが、ご案内のとおり、かなり半導体の需要って大きくぶれますから、なかなか狙ったとおりにいかないというのが実態です。

<質問者 5>

Q: 1点目は、御社の製品価格の動向について少しコメントをいただきたいんですけども。ここ3年ぐらいずっと値上げが続いていたと思うんですけども、ある程度少し余り気味の状況が出てくる中で、今後どうなっていくのか。ノーマルな、少し下がっていくようなものを今後想定したほうがいいのか、それともまだいろんなコストが上がっているの、値上げの方向でいいのか、価格の動向について、可能な範囲で結構ですので方向感を教えてください。

2点目ですけれども、中国のマーケットにおいて、いわゆる米中摩擦の流れの中で、古いプロセスというか、マチュアノードで強化する動きが結構あると思うんですけども。御社はマイコンとかパワーで、ある程度競合が激化するんじゃないかという懸念があるわけで、今の中国マーケットにおける競合状況について少し教えていただけませんか。以上2点、お願いいたします。

A: 1点目は、私たちとしては現状の価格水準が、いろいろ考えた上で妥当なところかなと思いますので、可能な範囲でこれを維持していくというのが望ましいだろうなと思っています。

まさにご指摘のとおりで、需要と供給のバランスからすると、ちょっと需要が余裕が出てきているというのは事実ですが、一方で、やっぱりコストはそんなに下がっていないので、簡単に値下げをしますと言えるような状況にはないというのが足元の状況です。

2点目は、IGBTはもう大変ですね、中国は。もうわれわれだけではないと思います。IGBTは中国の競争が本当にもうすごく、ものすごく伸びてきていますので、中国のIGBTを伸ばすということは今後ちょっと考えにくいかなと思っています。

私たちの先々のプランについても、あまり中国を前提としないプランで運営していますので、その状況が変わることはあまり考えにくいかなと思っています。マイコンとかアナログの分野について言うと、今のところはローカルの競争がどんどん出てきているという感覚は今全くないです。

ただ、これも時間の問題かもしれませんので、よりハイパフォーマンスを求められるところ、高い信頼性が求められるところ、それからソリューション売り、単品売りじゃないような売り方というところはもうだいぶ前から取り組んでいるところです。それを丹念に加速して行って、もう重りで測って、グラムいくらで売った買ったというような商売からはどんどん抜けていくということによって、より高付加価値のマイコンのビジネスを、アナログのビジネスをこれからも伸ばしていきたいと考えます。

パワーはしんどい、マイコンとアナログは、やり方次第でまだまだ十分に行けるだろうなと思っています。ただ、ものすごく大きな伸びをマイコンでもアナログでも期待するというのはちょっと違うかなと思いますので、モデレートな伸びを想定していくのかなと考えています。以上です。

<質問者 6>

Q: 先般発表された、製品別に組織を分けるという改革の狙いと、なんで今このタイミングでそういうことをされるのかというところ、こちらだけ教えてください。

A: もう公表しているとおりですが、私たちの会社としてのフェーズが変わったからというのが、どちらのご質問に対する共通の回答であります。これまでは、より短期にしっかりした結果を出そうねということで、内部的にはスピードボードなんて言ったりしますが、よりセグメントフォーカスで、多少言葉がいいかどうか分かりませんが、多少インコンシステンシーがあったりとか、無駄があったりしてもいいと、スピード重視、スピード重視ということでやってきたんです。

それも一定の成果を出したかなと思いますので、今後はより中長期に腰を据えて、しっかりとした成長を実現していくために、社内のいろんなリソースをより効率的に使う、その中で短期の取り組みと中長期の取り組みと、しっかり両方に軸足を置いた取り組みをしていこうということが主眼であります。

なので、なんでこのタイミングかという、ちょうど今がそういう時期だろうと判断したからということ。以上です。

<質問者 7>

Q: 為替相場で、足元、円安がかなり進んでおりまして、1ドル140円台というところが定着しつつある状況です。現在の為替水準は、御社にとっては事業環境にどのような影響を及ぼしているのか、心地いい水準なのか、それとも過度に円安が進み過ぎているということで望ましくないということなのか、その辺りの受け止めに伺いたいのと。

あと、やはり数年前と比べると、この為替相場の景色がかなり変わっているように思うんですが、例えば御社の今後の戦略として、国内での生産比率を高めるなど、投資戦略への影響というのは何か考えられるでしょうか。

A: CFOの新開からお答えします。新開さん、お願いします。

A: 為替の水準が心地よいかというと、正直なところよく分かりませんというのが答えです。ただ、われわれとして、為替にこの業績が振られ過ぎるのもよろしくないなと思っていますので、二つの取り組みをしました。

まず一つは、われわれのターゲットとする財務モデルは基本的にはフラットの為替で見えています。それは1ドル100円で、ユーロは120円ですというので、過去から数年間継続していますということ。

もう一つは、為替による業績のボラティリティを減らすために為替のヘッジを行ってまして、それで円高によるリスクをヘッジしている。すなわちダウンサイド、円高による業績のダウンサイドをプロテクトして、円安のアップサイドを放棄しているということをやっています。

従って、為替の水準がというよりも、やはり大きく振れることのほうが業績に対するネガティブインパクトが大きいと考えています。

それから、投資の方向性について影響があるかということですが、為替そのものではありません。まさに投資する領域、地域については、その特徴、それからコストの高い低い、それは為替のみならずインフレとか、そういったものを含みます。それと、あとは必要なリソースがそこにあるかという観点で決めていくと考えています。以上です。

<質問者 8>

Q: インフラについて質問させていただければと思います。先ほど、DDR5 が牽引しているというお話がありましたが、今年のインフラの売上、恐らく DDR4 が調整しているというのもあって、全体としてはそんなに昨年と比べて増えていないのかなと理解しているんですが。DDR4 向けのポーションはかなり小さくなったというお話ですので、来年は、従来からおっしゃっていた DDR5 でメモリーコンテンツがかなり大きく伸びるとというのが目に見えて、それなりの増収を期待できるようなミックスになっていると考えていいのでしょうかというのが1点目です。

それから2点目が、ちょっと細かいですが、1Q から AI サーバー向けの PMIC が立ち上がるというお話がありましたが、どれぐらいミーニングフルというか、どれぐらいの規模が期待できるのか、何かヒントをいただければと思います。以上です。

A: それなりに DDR5 で大きく伸びるんじゃないかなと想定しています。なので、イエス、ノーで言うとイエスです。1Q か 2Q か、ちょっとまだタイミングは確定的に申し上げにくいですけど、PMIC というかパワーステージが AI 向けに立ち上がってくるんですけど、今現在のインフラのビジネスと比べると、そんなにまだ大きくはないです。ただ、そこそこ支えになるという、そんな感じですかね。

AI 向けが大きくドライブして、インフラ向けのビジネスが年率 50%、100%と伸びていくというようなスケールになるかということ、まだ少なくとも今の段階ではそこまでは見込んでいないです。これが顧客ベースがどんどん広がっていくと、ひょっとしたらひょっとしてということもあり得ますけどね。まずは1社、一つの顧客から始まっていきますので、まあまあいい下支え、クッションになるかなと、その程度で考えています。以上です。

<質問者 9>

Q: 19 日のご発表になっている組織変更のことで二つ教えてほしいんですけども。

車載のマイコンとか R-Car は、今回の四つのプロダクトグループのどこに入っていくんですか。

A: おおむねハイパフォーマンスコンピューティングです。

Q: 分かりました。二つ目ですけども、顧客の応用サポートをするような人たちというのは、プロダクトグループにそれぞれいるのか、あるいはソフトウェア&デジタルライゼーションとかオペレーションとか、そういうところに所属するような感じになるでしょうか。

A：主にセールスです。フィールドアプリケーションエンジニアというのが一般的だと思いますけど、セールスのグループの中にいます。どこの会社でも大体そうだと思います。

<質問者 10>

Q：ちょっと1点、もし可能であれば伺いたかったのは、先ほど、欧州の車向けのお話をしたときに、在庫を絞るとか、4Q以降落ちてくるという話があったんですが、これの背景というか、市場を見ていて、御社から見て、欧州車は4Q以降、来年以降どのようになっていくのか、見通しがあれば教えていただけますでしょうか。

A：欧州車とは申し上げていませんで、ヨーロッパにはグローバルに非常にスケールの大きいTier1の顧客が複数いると申し上げました。

Q：そういうことですね。

A：ここを中心にして、かなり在庫をタイトに絞ろうという動きが顕著に見られるということを上げました。

Q：在庫絞る動きというのは、もう少しその理由で言うと、どのように見ていらっしゃるのでしょうか。

A：これも以前から同じお話をしていますが、Tier1は、人のことを言えた義理では全くありませんけど、かなり財務状況が厳しいと思うんですよね。かつ、これから伸びる分野への投資を絞ることも当然できないので、かなりキャッシュをタイトに管理しなければいけないということは横断的に見られる傾向ではないかなと。これがこの数四半期続いているということではないかなというのが私たちのビューであります。

司会：ありがとうございました。まだお時間はございますが、他にご質問がないようですので、質疑応答を終了させていただきます。

それでは最後に、柴田よりご挨拶申し上げます。柴田さん、お願いします。

柴田：今回のご質問のある種少なさに表れていると思いますが、あまりニュースワージーではない決算だったかなと思います。

この1~2クォーターは慎重に進めていって、来年のしかるべきタイミングでの市場の回復、それからAIを中心とするクラウドの伸びと、あとはもう少し時間が先になってしましますが、EV向け

の甲府工場の立ち上がり 2025 年、それから ADAS 向け次のジェネレーションの製品、これが 2025、26 ぐらいから立ち上がってくるので、そこまで何とか 2024 年、25 年の前半ぐらいをここで伸びを継続して頑張っやっていこうと思っていますので、引き続きよろしく願いいたします。

今日はお忙しいところ、ありがとうございました。

司会：以上で、2023 年度第 3 四半期決算説明会を終了いたします。ご参加ありがとうございました。

以上