

2020年12月期第1四半期決算発表説明会(2020年4月27日)

での質疑応答

<質問者 1>

Q: まずお聞きしたいのが、1Qのご実績ですけれども、御社の開示計画どおりの大きな売上も立っていますし、マージンについては想定以上というところだと思うのですが、このコロナの影響というのは、ここではほぼなかったかのようにお見受けするのですが、ここはやはり2月、3月のあとのほうで影響が出ているので、ほとんどそこはなくて、売上が立っていた部分はスムーズに出荷されたと理解してよろしいのでしょうか。まず1点目、よろしくお願いします。

A: コロナによる出荷影響にフォーカスして申し上げますと、中国の後工程2工場と、マレーシアの後工程3工場が影響を受けております。中国の後工程2工場については、おおむね第1四半期の予想のときに見ていたとおりの結果となりました。一方でマレーシアにつきましては、その見通しのタイミングでは、まだここに制限がかかるということを織り込んでおりませんでしたので、この分が追加的に影響を受けています。

ただし、実際に操業が止まった期間が短かったのと、あとは在庫からの掃き出しがありましたので、実額としては、影響としては僅少に留まっております。以上です。

Q: そうすると、出荷の影響はあったけれども、車のエンドマーケットが弱いというところの影響は、そんなに今のところは受けていなくて、自動車メーカーも十分に生産活動がある程度していったので、御社においてはまだ影響が出ていなかったということですね。

A: そうですね。私たちの売上は、チャネルへのセルインがベースになっているので、実需により近い数字としては、可能な範囲でセルスルーのトレースもしているのですが、この第1四半期は、オートモーティブについていうと、セルスルーはほぼほぼYoYでフラットに推移しています。

ご案内のとおり、世界の車の生産がだいたい25%ぐらい落ちている中で、当社のセルスルーが1%ということは、たぶんどこかに溜まっているのだと思います。サプライチェーンがどうしても何層かになっていますので、当社のところまで調整が入るのにタイムラグがあるのだというのが、正しい姿じゃないかなと思います。

なので、デマンドのそのソフトニングの影響は、まさにこれから出てくるところだと考えています。

Q: 車の他に、産業やインフラの方はいかがでしょうか。これらのチャンネル在庫についてはどのように見ていらっしゃいますか。

A: インフラは比較的堅調ですね。インフラは当社の場合、大きく申し上げると、データセンターと、それからコムズインフラに分かれるのですが、コムズインフラの方は、かなり個別要因ででこぼこして行くのですが、総じて年初のビューと比べても、少し強含みという感じで今推移しています。

一方、インダストリアルは、今のところ比較的強めで推移していますが、一つは、中国の生産再開に伴う、非常に勢いのいい加速、それからヘルスケア機器を中心とする生産の急増というものは認識しています。あとは、こんな数字の推移って本当かなと思いつつも、ちょっと強含みに推移しているアプリケーションもあります。かつ、第2四半期も比較的安定したオーダーが入っていますので、もしかするとインダストリアルの一部については、第3四半期以降に調整が入るのではないかと、それまでは、どちらかという顧客が部材の確保を優先しているのかなというふうに見えています。

ただ、総じてオートモーティブほど大きく急激なドロップはないと思っています。以上です。

Q: 2点目ですけれども、車と産業・インフラ・IoTの中身の製品のことなのですが、もう少し詳しく、上振れ、下振れ、ご実績がどうだったか、それから4月、5月は今走っていますけれども、そのところの同じような動き、製品をもう少し詳しく、どういうところで上振れ、下振れがあるかを教えてください。

A: まず新開からご回答申し上げます。必要に応じて山本からも補足をしたいと思います。

(新開) まず第1四半期の予想と実績との対比で申し上げますと、自動車向けが予想よりも減でした。一つはマレーシアの後工程での生産制約の影響を自動車側でより多く受けたということと、車載制御のMCUを中心とした部分で、想定よりも需要が弱かったというものがあります。

一方で、産業・インフラ・IoT向けは、予想よりも強く着地しました。セグメントで申し上げますと、インダストリアルとインフラで増加しています。具体的なプロダクトでいうと、やはり医療機器向けのものに使われるSoCであるとか、そういったものの需要のプルインがございました。以上、第1四半期は概ねそういったミックスで着地しております。

(山本) ルネサス執行役常務の山本でございます。車は、柴田から今申し上げたとおり、第1四半期の後半までは、もちろんコロナインパクトで中国のダウンサイドはあったのですが、やはりTier1のところ、この3月まで大きく止めに入るというような流れまでには至っていませんので、第

1 四半期全体を通じて、製品ごとに非常に大きな出っ込み、引っ込みが出たということはなかったと理解しております。

4月、5月は、足元ことごとくグローバルのOEM、特に北米・欧州での生産活動のストップというのが非常に響いております。まだオフィシャルに出てきていないところも含めて、Tier1さんの主要顧客でも、おそらく4月、5月、6月というような数字を新しく見ながら、われわれのところにもいろいろなリクエストが来始めているというのが現状だと理解しております。以上、ご回答申し上げます。

Q: 最後に3点目ですが、その4~5月の状況と関連してきますけれども、稼働率が今、8インチと12インチで上がっているという状況だと思うのですが、このトレンドは4~5月も続くのでしょうか。その状況によって稼働率を変えていくということだと思いますが、今の状況は、第1四半期よりも高い水準で稼働しているのか、また見通しがどうなるのか教えてください。

A: 例年ゴールデンウィークにくっ付けて生産の調整を行いますので、元々カレンダーで長い休みが設定されている期間は、稼働率は下がります。なので、第2四半期についても、第1四半期よりは少し下がるという計画を元々含んでいます。これは直近の需要の変化とは関係なく、ということです。

一方で、先程来お話ししていますように、先の見通しが今不透明なので、どこかのタイミングでデマンドについてのアジャストを入れて、それに伴って生産の調整を行うということ。これはまだ何も決まっていませんけど、これについては現在検討を進めているところであります。以上です。

<質問者2>

Q: 1点目ですけれども、粗利率についておうかがいをしたいのですが、実績の粗利率が47.3%と、ご計画に対して1.3%ポイントほど上振れているかと思えます。稼働率と売上高はほぼご計画付近での着地だったかと思えますので、改めてここが上振れた要因と、4-6月期以降、これは継続性のあるものなのかについて、改めておうかがいできればと思えます。それが1点目です。

A: 粗利の予想比についてですけれども、こちらは製造費用が想定よりもずいぶん減ったというものが一番大きく寄与しています。比較的ワнтаイムのもので、年度の前半にやっているメンテナンス費用が減少したというものですので、第2四半期以降継続するかというと、継続しないものが主要因として貢献しております。以上です。

Q: 確認なのですが、期ずれのような形ではなくて、今年出てくる部分が想定していたより出てこない、これで終わりだということによろしいですか。

A: はい。ご理解のとおりです。

Q: 2点目なのですが、在庫のところをおうかがいしたいなと思います。先ほどチャンネルの在庫のところについては、自動車は少し溜まってしまっているのではないかというお話だったかと思います。元々は、この第1四半期、第2四半期と、BCP在庫を積み上げていくというようなお話だったかと思うのですが、ちょっと事情が変わってきている中で、第1四半期末の社内の在庫の水準というのはコントロールできている範囲内というご認識でしょうか。

A: ちょっとご説明がよくなかったのかもしれませんが、チャンネルに私たちのデバイスの在庫が積み上がっているということはないと思います。たぶんもっと先に在庫がある。それは半導体デバイスとして在庫になっているのか、自動車部品として在庫になっているのか、完成車として在庫になっているのかは分からないということを申し上げました。チャンネルから先には、今のところむしろ順調すぎるように出荷はされているので、そこが、このあとタイムラグをもって調整が入るだろうというコメントの背景になっています。

したがって現時点では、私たちのオンハンドの在庫、それからチャンネルの在庫ともに、良くも悪くもアンダーコントロールというところですね。問題はやっぱりこれから先、需要が急減することが想定される中で、在庫が積み上がらないように注意したいということを考えています。

ただ一方で、どこかのタイミングでマーケットは戻ってくると思われますので、そのときに、いたずらに供給問題を起こしても、誰にとっても得策ではないので、従前からの話で、BCP在庫の観点もあり、少し今期は在庫を積み増してよいというオペレーションをするということを申し上げています。いたずらにキャッシュをそこで寝かせ過ぎない範囲で、多少の弾力性をもって在庫については運営していきたいと考えています。以上です。

Q: 最後3点目になりますけれども、第2四半期のところで、ベースとなる売上高の見通しというふうに開示されているわけなのですが、このベースとなる売上高の、ベースというのはどのように前提を置かれていて、併せて自動車とそれ以外の産業のところでどのような前提になっているのかというのを教えていただけますでしょうか。

A: まず新開からご回答します。引き続いて私、柴田から補足をします。

(新開) ベースとなる売上高の見通しですが、直近のわれわれがいつも作っている見通しに対して、足元の需要の変動を可能な限り織り込んで、おそらくセルインベースでこの程度だろうと見込

んで作ったものです。ですので、今見えている、例えば自動車工場の生産状況であるとか、そういったものは合理的に反映されているのではないかと想定されますが、まだまだ織り込まれていない部分もたくさんあると考えています。

この第1四半期対比での約6%の減少なのですが、ご質問のとおりブレークダウンをすると、だいたい自動車向けでマイナス15%程度、産業・インフラ・IoT向けでプラス1桁前半という構成を見ております。自動車向けに関しては、特にプロダクトやセグメントの区別なく、全体的にマイナスです。唯一リードタイムの長いSoCが、マイナス幅が小さい程度と見込んでおります。産業・インフラ・IoT向けですと、全体的にマクロの影響を受けるIoTが、セグメントとしてはマイナス、それ以外は若干プラスと見込んでおります。以上です。

(柴田) 1点だけ簡単に補足をしますと、どうしても私たちはアメリカの会社と比べて為替の影響が出てしまうので、実態が読みにくくなる部分はあると思います。今、非常に為替も大きく変動する可能性がある中で、今回のQoQの減収として、ベースラインとして見込んでいるうちの半分くらいはだいたい為替なのですよね。半分くらいが実需の話をしています。なので、数字をご覧いただくときには、だいたいそのような感じのブレークダウンをお含みいただくといいかなと思います。以上です。

Q: 確認で、足元見えているものを合理的に織り込んだというお話だったかと思うのですが、何か発表されていない保守的な見通しとか、そういうのを置かれているわけではなくて、今まで出てきているものを織り込まれているということでしょうか。

A: 基本的にはこれまでと同様のガイドを提供すると、ベースラインになるということですね。

<質問者3>

Q: 私も、最初に実績のところ、粗利率改善のところを確認したいのですが、販管費の比率がそんなに動いていないようにも見えるので、一時費用のところだけで説明できるのか、若干疑問に思いました。特に旧IDT製品がよかったならば、ミックスそのものの改善もあったようにも見えるのですが、もう一度、利益のところが想定よりもよかったところ、可能であれば実数字のブレークダウンみたいなものもあればありがたいのですが、これをまず1点目をお願いします。

A: 粗利のところですね。3.8%ポイントのうち、COGSの減少等は約4分の1と申し上げましたが、実数で11億円ございます。その大宗が、先ほど申し上げた製造費用としてのメンテナンス費

用の減です。その他諸々あるのですが、ネットアウトして一番粗利の改善に寄与しているものが、このパーツということでございます。以上です。

Q: それ以外のところは、ミックス改善でよいでしょうか。

A: 細々したものはいろいろございまして、ミックス改善もありますし、あとは一部、後工程の一時停止で生産回収に影響がマイナス側で出てきているものもございまして。見直し対比ということで申し上げますと、費用計上区分の変更に関連して原価に振り分けられる費用が想定よりも小さかったといったような、会計的な要因もございまして。ですので、実態的に意味のある内容とすると、先ほど申し上げた製造費用の減が一番意味のあるパーツかなと考えております。以上です。

Q: 二つ目のところが、第2四半期のマイナス6%のところの話なのですが、自動車のマイナス15%というのは、足元の状況を考えると非常に納得感があるのですが、産業インフラ・IoT向けのところのIoT以外のところの状況をもう少しお聞かせ願えますでしょうか。特にIoT以外はプラスというお話でしたので、医療機器向けがそんなに大きかったのかなとか、IDTもさらにQoQでプラスに行くのかなとか、その辺りが分からないので、解説いただけますでしょうか。

A: 概ね先ほどのコメントの繰り返しになってしまいますけれども、中国での生産がかなり急速に立ち上がっています。これは、特に何向けというわけでもないのですが、かなりいろんな範囲で生産が立ち上がっているということ、それに伴って、これはグローバル、日本もですが、各FA機器のメーカーが、受注を逃さないようにということで、もしかしたら在庫の積み増しを一部行っているのかなと、私たちとしては考えています。ということで、かなりインダストリアルの中にも広範に強さが継続しているというのが、このQoQの状況です。

インフラに関して申し上げますと、これも概ね先ほどの繰り返しになりますが、データセンターでミッドティーンぐらいの増加、それからベースステーションでQoQ2桁台のかなり大きな成長を今見込んでいます。都合、インフラ全体としては奇しくもデータセンターと同じように、エンドでいうとミッドティーンぐらい、それから当社の売上でいうと10%を少し下回るぐらいの売上が見込まれています。以上です。

Q: 最後に稼働についての考え方ですけれども、先ほど在庫を積まないという考えもあると思うのですが、BCP在庫という観点で考えると、今の水準ははたして適性なのかどうかということについてお聞かせ願えますでしょうか。これからまたパンデミック等々が起これば、サプライチェーンが切れる可能性もあると思うので、厚めに備えるという考え方もあると思うのですが、それを踏まえて在庫水準、回転月数として今の水準を今後も維持する考えなのか、それとも今後、中期的には増やす可能性があるのかお聞かせください。これが最後です。

A: 難しいご質問ですよね。パンデミックがいつまで続くか分からないし、おそらくパンデミックが広がれば、サプライチェーンも途絶えるけど、デマンドもどんどん減少していくと思うので、デマンドが減少していく中、在庫ばかり持っていては仕方がないので、BCP の水準も変わると思います。やっぱり私たちとしては、あまり将来を予見するよりは、機敏に変動に対応することによって、上振れ、下振れの変動を可能なかぎり抑えていきたいと考えています。

ただ、当然のことながらこういうマーケットの中でも、先ほどのデータセンターや 5G もそうですけど、理由があって立ち上がっていくものもあるわけですよね。それは伸びていくサブセグメント、昔からずいぶん言っている EV 関連とか ADAS 関連とか、あるいは新しいプラットフォームが立ち上がってくるタイミングとか、そういうものがあるので、中身を個別個別に見て、これはそうは言っても伸びるよね、というものについては、少し厚めに手元に置いておくかもしれません。一方で、これは目先の生産に完全に連動するよね、というようなものについては、ややタイトめにコントロールするとか、そういうこともやっていきます。

それから、私たちの自社工場が、フロントエンドも含めてかなり機敏に需要変動に対応できるということは、昨年お示しできたと思いますので、ここはぜひ受け取っていただきたいのですが。一方でファウンドリにアウトソースしている部分については、リードタイムも自社工場より長いので、この点については多少のタイムラグをもって、在庫が増えたり減ったりということになるかもしれませんね。

ただ、いずれにしても、繰り返しになりますが、デマンドの見通しがつかないので難しいのですが、昨年の在庫回転の水準に比べると、もう少し余裕をもった運営をしたいと今年は考えてやっていきます。以上です。

<質問者 4>

Q: 2 点お願いいたします。

最初に第 2 四半期の考え方ですけれども、ベースとなる売上収益が QoQ マイナス 6% というお話でして、イメージしていたのよりも非常に穏やかな落ち込みのように見えます。仮にこのベースとなる売上収益になった場合だとしますと、NON-GAAP はもちろんですし、GAAP ベースでも十分黒字を確保できるのではないかなと想像するのですが、このベースとなる売上収益だった場合の損益のイメージについてお話しただけのことがあればお願いします。

それから2点目、稼働率でございますけれども、お話をおうかがいしていると、今のところは昨年の半ば、第2四半期にかなり落とされたと思います。50%台前半から半ばぐらいまで、投入ベースで落とされたと思います。そこまでの稼働調整は想定されていないように聞こえたのですけれども、もちろんこれからのパンデミック次第だとは思いますが、今見えている稼働の調整度合いは、どの程度をお考えになっているのか、お話しただけることがありましたらお願いします。以上です。

A: まず新開からご回答します。

(新開) ベースとなる売上収益の前提とする損益のイメージですけれども、売上がQoQでマイナス6%、グロスマージンがだいたい45%内外で、オペレーティングマージンが14%内外ぐらいであろうと考えております。以上はNON-GAAPの数字です。

GAAPの場合も、コメントいただいたとおり、ネットまで黒になるであろうと考えております。ただ、以上はすべてこのベースとなる売上収益が実現された場合ということを前提とした試算でございます。以上です。

(柴田) 稼働のところは難しいですね。昨年ほど大きな調整にはならないだろうと、今日時点では私は想定しています。特に今年、上振れ、下振れ、いろいろな意味で注意して見なければいけないのは、自社工場ではなくてファウンドリの方なので、自社の工場の調整幅という意味では、そんなに大きくならないのではないかと今日の時点では想定しています。ここからまたゴールデンウィーク明けにかけて一段と見通しのアップデートと、それに伴っての生産計画のアップデートをしていきますので、場合によっては、それを経てみると、言うことが変わってしまうということもあるかもしれないということだけ、お含みおきいただければと思います。以上です。

<質問者 5>

Q: 質問、3点ございます。

一つ目が、今回の新型コロナの影響が出てから、需要が御社想定よりも拡大したものの、例えば在庫を積み上げる、顧客側で積み上げるだとか、データセンターとか医療とか、良くなった、見通しが変わったものに関して御社の感触だけ教えていただきたいというのが、まず1点目です。

二つ目ですけれども、今のこの4-6月のロックダウンの厳しい状況が、2四半期、3四半期と続いた場合、第2四半期、売上がQoQで6%下がるというお話はありますが、第3四半期について、先ほど車がマイナス20%強というお話がありましたので、やはりもう一段QoQで売上が減ってし

まうのか、季節性もあるので、今いまの時点で、今の状況が続いたとしたら減るのかどうかというのを教えてください。

最後3点目ですけれども、やはり投資家の方からの関心がある、御社ののれん、そして無形資産に対する減損テストの考え方ですね。仮に業績が悪くなった場合、どういうことがトリガーで減損テストになるか、監査法人とどういうコミュニケーションをされているか、現時点での可能性でいいので、リスクファクターとして理解をさせてください。質問は以上です。

A: 質問に応じて、まず私柴田からご回答して、数字面で必要に応じて新開からフォローアップをしたいと思います。

(柴田)まず、最初の減損のところですが、テクニカルには2期連続云々とか、あるいは時価総額云々とか、いろいろな基準がありますけど、それらは基本的にすべて減損を検討するトリガーですね。私の理解としては、例えばコモディティのように資産価格がすごく大きく変動して、今売ると価値が大幅に下がってしまう、あるいは当社の場合ですと、このコロナ明けに、一部の方がおっしゃっているように、本当に世界が変わってしまって、それが人間の行動パターン、ひいては例えば自動車のような耐久消費財の行動パターンに著しい影響を与えて、マーケット規模が著しく小さくなってしまふというようなことが起これば、それはかなり真剣に減損について検討しなければいけない状況だと考えています。

ただ、そういうパーマネントにマーケットが大幅にシュリンクするとか、あるいは場合によっては蒸発してしまうということがないかぎりには、基準に照らして考えると、減損ということにはならないというふうに確認をしています。本日時点のベストナレッジで申し上げますと、おそらくそういったことを真剣に検討する必要性というものはかなり小さいだろうと考えています。

それから1点目は、これも、繰り返しになってしましますが、このコロナ禍で強含みというのは、いただいたコメントにあったように、ヘルスケアと、本当に強いというよりはたぶんちょっと先食いじゃないかなと思うのが工場で使われるような製造装置全般ですね。

それから、データセンターは、ご案内のとおり非常に強く推移してまして。あとはコミュニケーションのインフラについていうと、グロスで、例えば昨年対比で強く出ているかという、当社の数字をご覧いただいても全体としては必ずしもそうじゃないのですが、当社がもともと年初、このコロナの前に持っていた見通しに比べると、中国を中心にかなり政府主導のイニシアチブが加速してまして、規模、タイミングともに5G向けのデマンドが大きく入ってきています。

それから、4Gについていうと、基本は減少基調ですけど、一部過去にデザインした製品の立ち上がりなどが入ったりしているので、特殊要因というか、タイミング要因によって強含みになってい

る要因もあります。というのが、この環境においても強いというセグメントと、そのセグメントの強さが、本質的に強いと考えているのか、あるいは場合によっては短期的に終わるのかということについてのコメントです。

それからご質問の2点目ですけど、予測が難しいので、第3四半期以降についてはガイドを提供しないわけですが、先ほどのコメントで申し上げたように、第1四半期、それから第2四半期のオートモーティブのデマンド、それからアウトルックについて申し上げると、確認できる車のOEMのピュアに生産の減少、生産ライン停止による減少分くらい、場合によってはそれすら織り込んでいないくらいの強含みで推移しています。それに加えて、場合によっては停産期間が長くなるとか、あるいは停産から明けた後のランプアップがかなりスローだとか、あるいはそもそも需要自体が落ちているということと全部下方リスクと考えると、そういったものはまだまだ当社がお出ししている数字には含まれていないと考えるのが、おそらく正しいだろうと思います。ですので、ここから先に調整が入ると考えていただいて、ほぼほぼ間違っていないのではないかなというふうに、本日時点では考えています。以上です。

(新開) 1点目ののれんについてですが、補足しますと、この第1四半期の実績に基づいて、減損判定、減損テストの必要性はなかったということ、一応補足しておきたいと思います。以上です。

<質問者 6>

Q: 二つありまして、一つ目ですけれども、前の前の方のご質問で、ベースラインのときの利益のお話があったかと思います。NON-GAAPで営業利益率14%ということだったと思うので、QoQだと利益率が、手元の計算が正しければ下がるのだと思うのですが、この背景について教えていただけますでしょうか。

そこについて、併せてOPEXの削減を進めていきますということでしたので、すでに取り組みられているのだと思いますので、そこも4-6月にどれくらい寄与してくるのか。それをどういったマイナス要因が打ち消して、全体としてQoQでマージンが落ちるのかということ、まず第1点目に教えてください。

A: まずトップラインが6%で減少しますので、その規模によってマージンが落ちますということと、あと、OPEXですね。こちらはQoQでやや増加する見通しを今、先ほどの14%という数字には織り込んでいます。今後のOPEXの削減等々の施策は、まだまだここから追加的にキックインしていくということを見込んでおります。この14%というのは、あくまでもベースとなるご参考の数字とご理解いただければと思います。以上です。

Q: 確認ですけど、OPEX は、QoQ では第 2 四半期はなぜ増えるのでしょうか。また、今取り組まれていることの効果というのは、第 3 四半期から発現するということなのか、この計画にはただ効果は入れていないということだけなのか、この点について確認させてください。

A: まずこの第 2 四半期には効果を十分に織り込んでおりません。第 1 四半期、第 2 四半期で OPEX が増える要因なのですが、一つは、第 1 四半期からプッシュアウトして第 2 四半期に支出となるであろうという費用が、この QoQ の増の主要な要因となります。繰り返しですけれども、ここから削減策というのは織り込まれていませんので、実態はもう少し変動するかなと考えております。以上です。

Q: 2 点目ですけれども、先の話でどうなるか分からないというのは重々承知でおうかがいしたいのですが、元々のご計画だと、来年 2021 年ぐらいからシェアが拡大していくような絵を描いていらっしゃるかと、アナリストデーのときにご説明いただいたと記憶しているのですが、こういった状況下において、そういった期待値が今後退するようなことが、顧客とのディスカッションの中から発生しているのか、そこについての期待値というのは現状で変化がないのか、この点について教えていただけますでしょうか。以上です。

A: 私たちが事業を行っているセグメント、デバイス、アプリケーションのシェアに関して申し上げますと、今回の危機によって何か大きく変動するということは想定していません。

ただ、most likely ですけど、半導体全体のようにマーケットを広く捉えれば、このような状況でも伸びているデータセンター、クラウド中心にサプライしているサプライヤーと、それから自動車とか産業みたいなことをやっているサプライヤーの間には、シェアで差が出ると思います。だから、私たちがコアとして見ているプロダクト掛けるアプリケーションのセグメントについて申し上げますと、短期的にそんなに大きな変動はないというふうに考えている、というのがご回答になります。以上です。

Q: ありがとうございます。何をうかがいたかったかというところ、以前、去年、一昨年だったか忘れてしまいましたけれども、元々見込んでいた ADAS 案件が、ADAS が本格化するのが後ずれになってきたので、思い描いたようなデザインインが売上に結びつかないということがあったと思っています。来年以降取れそうだとこのところ、何か変調をきたすことが今イベントとして発生していないかどうかということを確認させていただきたかったのですが、それについてはいかがでしょうか。

A: それはよいご質問ですね。現時点では何か大きな変化が起こるというような、顕在化しているようなものはないです。正直申し上げて難しいですが、少なくとも申し上げられるのは、従来から

ご期待いただいているような、あるいは当社としても折にふれて触れているような、かなり大型の製品、大型のオポチュニティについては、少なくとも現時点で何かがなくなったとか、スキップされるとか、そういうような話はいっさい出ておらず、このような環境の中でも日に日に議論を深めているところでもありますので、現時点で見通しを変える要因はないというのがご回答です。

一方で、そういった大口のオポチュニティ以外のほうに目を転じると、これは当社としてもニアターム、それからミッドタームの成長を従来以上に強く加速したいという思いから取り組んでいることなのですが、比較的デザインが今、足元では順調に推移しています。アナリストの方にとってあまり足しになる情報ではないかもしれませんが、できることについては取り組みを加速していて、少なくとも長期的な結果は良好という状況にあります。

あとは大口の商談、大口の製品について、ボコッと抜けてしまうというようなことにならないように、かなり手厚いフォローをし、かつ万が一の場合に備えても、それ以外の、小口というと正確じゃありませんが、たくさんのオポチュニティを、これまで以上に丁寧に積み上げていこうという活動について日を追うごとに加速しているという状況であります。以上です。

以上