

2022年12月期第2四半期決算発表説明会(2022年7月28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2四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、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、他スタッフが出席しております。

これより、柴田からごあいさつ申し上げた後、新開より第2四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サイトに掲載しております。

それでは、柴田さん、お願いします。

柴田: 皆さん、こんにちは。柴田でございます

セカンドクォーターは、もうご覧のとおりですが、さまざまな不確実要素、例えば自然災害であったり、あるいは中国上海での当初の想定を少し上回って長引いたロックダウンなど、いろいろありましたが、ガイドを少し上回るところで着地をしています。

一方で、先行きの見通しが非常に不透明という状況もありますので、いったん私たちとしては、チャネルの在庫もいいところまで行ったかなと今は判断してしまして、サードクォーターの出荷は少し抑制的にしていこうかと思えます。

ただ、ダイバンクの拡充、それからロングタームでランプアップしている最中の製品については、少し前広に、例えばファウンドリーからのソーシング等続けることによって、需要の上振れにも十分に、早急に対応できるような備えをしながら、上にも下にも耐えられるようなオペレーションを取っているということをご理解いただければ幸いです。

2022年12月期 第2四半期 決算概要

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	第2四半期 (4-6月) 実績	前年同期比	前四半期比	予想比 ¹⁾ (4/27時点)	上期 (1-6月) 実績	前年同期比	予想比 ¹⁾ (4/27時点)
売上収益	2,179	4,216	3,467	3,750 (±40)	3,771	+73.1%	+8.8%	+0.6%	7,238	+71.7%	+0.3%
売上総利益率	52.0%	51.1%	58.4%	57.5%	58.6%	+6.6pts	+0.2pt	+1.1pts	58.5%	+7.4pts	+0.6pt
営業利益 (率)	614 (28.2%)	1,140 (27.0%)	1,355 (39.1%)	1,369 (36.5%)	1,453 (38.5%)	+839 (+10.4pts)	+98 (-0.6pt)	+84 (+2.0pts)	2,809 (38.8%)	+1,669 (+11.8pts)	+84 (+1.1pts)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	458	784	902	-	814	+356	-88	-	1,716	+932	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益 (為替影響除く) ²⁾	463	913	1,078	-	1,204	+741	+126	-	2,282	+1,369	-
EBITDA ³⁾	806	1,524	1,552	-	1,652	+846	+99	-	3,204	+1,680	-
1米ドル=	109円	107円	115円	124円	124円	15円 円安	10円 円安	0円 円安	120円	13円 円安	0円 円安
1ユーロ=	131円	129円	130円	134円	134円	4円 円安	5円 円安	0円 円安	132円	3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
³⁾ 営業利益+減価償却費及び償却費

© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 4

BIG IDEAS FOR EVERY SPACE **RENESAS**

それから、今回のプレゼンテーション資料の4ページで、従来から比べると1行項目を追加して数字を表示しています。それはネットインカムです。

これも釈迦に説法ですけど、近頃為替が激しく暴れていまして、それによって期間損益に本来あまり影響がない、ないと言ったらいけないのかな、オペレーション上の要因ではない為替の振幅によって当期損益が大きく暴れるという状況に今はなっています。そのためその影響を排除した数字をご覧に入れて、EPSのコンシステンシーをご覧いただきたいなと思って追加した次第です。

ということで、セカンドクォーターまでは順調ですが、ここから先は不透明なので、慎重に運転をしていきたいというのが今回の決算のサマリーになります。

では、詳細を新聞さんから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。
- **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およびCeleno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 Inc. (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)**：Dialogとの企業結合について2022年12月期第1四半期において、また、Celenoとの企業結合について同第2四半期において、PPAの見直しを行いました。そのため、2021年12月期及び2022年12月期第1四半期の数値について、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。では、2022年12月期第2四半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。

3ページです。ディスクレマーです。第1四半期よりDialogのPPAの影響を反映しておりましたけれども、この第2四半期からはCelenoのPPA影響を反映しております。

次をお願いします。決算の概要についてです。第2四半期の実績については、真ん中の濃い青の列をご覧ください。売上収益については3,771億円、売上総利益率は58.6%、営業利益は1,453億円、営業利益率は38.5%、当期利益は814億円。一方で、為替影響を除外した当期利益は1,204億円となりました。EBITDAは1,652億円、為替は1ドルが124円、ユーロが134円という結果です。

予想比につきましては、この三つ、右側の列をご覧ください。後ほど詳細をご説明します。上期の累積については、右側の濃い青の列をご参照ください。

冒頭、柴田からもありましたけれども、今回から為替影響を除いた当期利益を表示しております。この点について少し触れたいと思います。

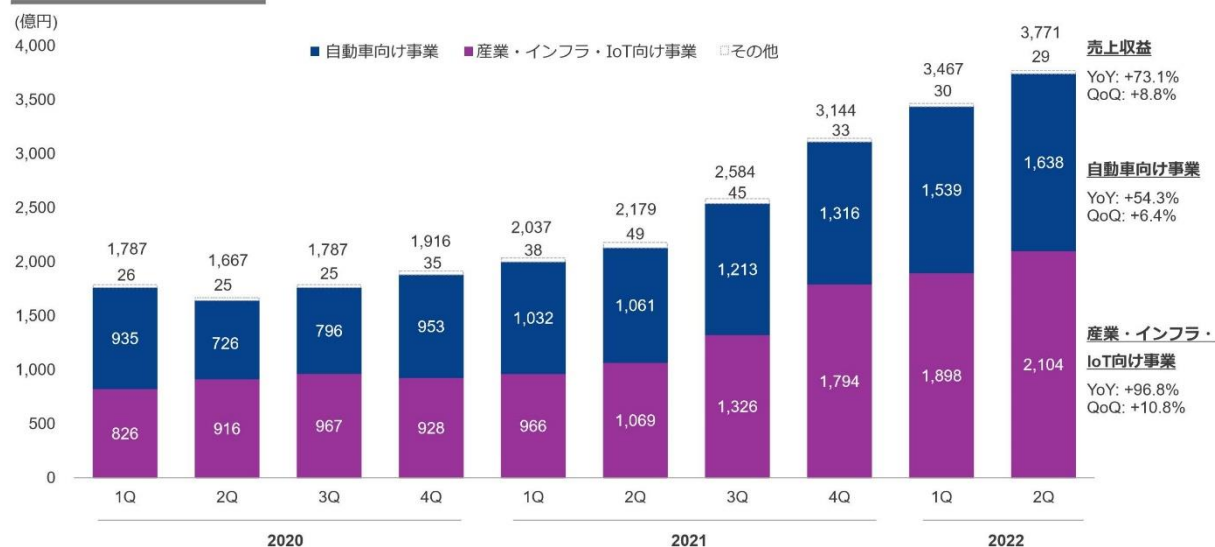
当社はグループ内でキャッシュ・プーリングをやっておりまして、本社単体にドル建てのインターカンパニーローンの残高を持っています。このインターカンパニーローンの評価の増減によって、この為替の差損益が連結P/Lの金融費用に計上されます。従って、前四半期末対比で円安だとロ

ーンの評価が上がってP/L上は差損として発生します。一方で、円高になると逆に益となるという事です。

為替の変動が大きいと、この損益が大きく発生します。従って、定常的な当期利益の水準を示すために、為替影響除いた当期利益を新たに示しているものです。

売上収益 四半期推移

NON-GAAP



© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 5

BIG IDEAS FOR EVERY SPACE **RENESAS**

次の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2四半期は一番右側をご覧ください。全体はYoYで73.1%の増収、QoQで8.8%の増収、DialogやCelenoの連結を除くベースだと、YoYは50.8%、QoQでは9.2%となりました。

自動車向け事業と産業・インフラ・IoT向け事業は以下に記載のとおりです。DialogとCelenoを除くベースで申し上げますと、自動車向けはYoYが53%、QoQが6%、産業・インフラ・IoT向けはYoYが53%、QoQが13%の増とそれぞれなりました。

2022年12月期 第2四半期 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	1,638億円 予想比: - QoQ: +6.4%	2,104億円 予想比: + QoQ: +10.8%	3,771億円 予想比: +0.6% QoQ: +8.8%	営業利益率 予想比 +2.0pts
売上 総利益率	52.0% QoQ: +0.2pt	64.0% QoQ: -0.0pt	58.6% 予想比: +1.1pts QoQ: +0.2pt	売上収益 売上総利益率 予想比: +1.1pts ▲ 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	36.3% QoQ: -1.1pts	40.1% QoQ: +0.2pt	38.5% 予想比: +2.0pts QoQ: -0.6pt	営業利益率 QoQ -0.6pt 売上収益 売上総利益率 QoQ: +0.2pt ▲ 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**

次のページをお願いします。第2四半期の売上総利益、営業利益率についてです。

まず、全社合計からですけれども、この右上の予想比をご覧ください。売上収益は中央値から0.6%上振れました。おおむね半分が為替の影響で、半分がそれ以外の要因です。セグメントで言うと、ほぼ産業・インフラ・IoTの領域で、若干の上振れがありました。

続いて、売上総利益率ですけれども、予想比で1.1ポイントの上振れとなっています。要因は、ここに書いてある中では製品ミックスの改善、それから製造費用等の改善が主たる要因となりました。営業費用についてはR&Dを中心に減となって、最終的に営業利益率は予想比プラス2%ポイントで着地いたしました。

QoQ、右下です。売上収益については304億円の増収となっておりますけれども、うち約7割が為替影響で、残りが実態の影響ということになっています。売上総利益率は0.2%ポイントの改善で、生産回収増を製造原価の増が相殺する形で若干良くなりました。営業費用については、季節性からの反動で増えています。

当社在庫 (決算ベース) とDOI*1*2



*1: DOI (Days of Inventory) = 当該四半期末期卸資産残高 / 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。

次のページをお願いします。まずは当社在庫の状況です。当社在庫とチャネル在庫を合わせて、QoQの増減要因と今後の見通しについて、またあらためて別のスライドでご説明します。

まず、この当社在庫は、右側の全社合計を見ていただくと、DOIはQoQで増加しています。セグメント別で見ると自動車がフラット、産業・インフラ・IoTで増と見えます。ただし産業・インフラ・IoTは為替による影響が非常に大きく出ているところです。

在庫の価値と、それから原価、両方から為替影響を除いてノーマライズすると、自動車、産業・インフラ・IoT、全社ともに、DOIで言うとおおむね3日程度QoQで増加しています。

販売チャネル在庫*1 (管理ベース) とWOI*2

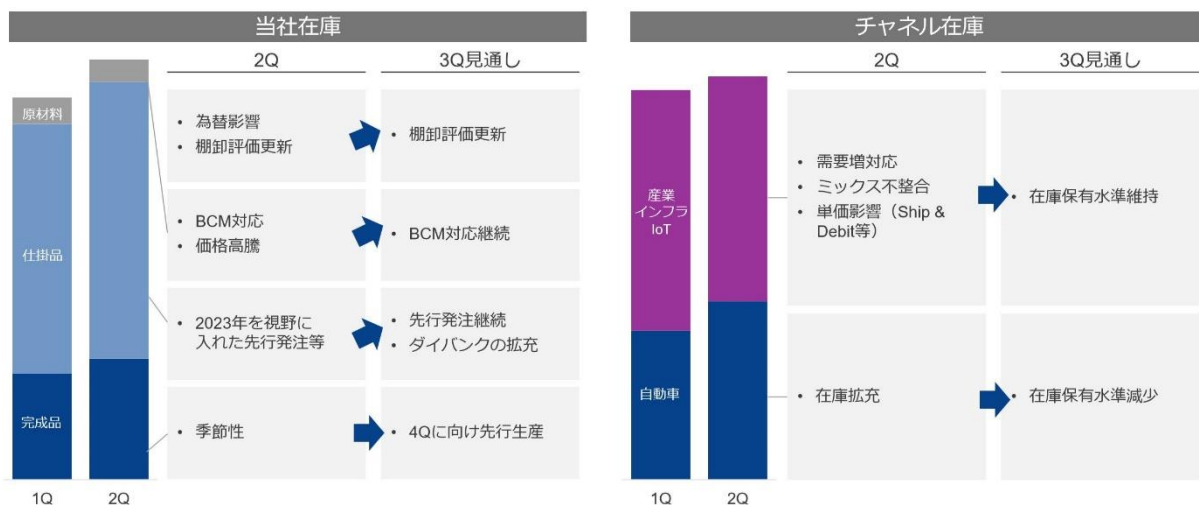


次のページをお願いします。チャネル在庫と保有週数、WOI についてです。

全体の WOI は QoQ で減少しています。一方で、セグメント別に見ると自動車で増、産業・インフラ・IoT で減という結果になっています。

こちらは、為替影響は含まれておりませんので、管理会計上のレートで統一された数字になっています。

在庫増減要因



次のページをお願いします。在庫の増減要因についてです。

まず、左側の当社在庫です。1Q から 2Q への実額増のマジョリティーは為替影響でした。一方で先ほど申し上げたとおり、為替影響を除いても 3 日程度は増えているという状況です。

上からいきますと、棚卸の評価というのは、端的には原価増を反映したものですけれども、こちらの影響が 2Q にもありまして、3Q 以降も若干継続する見込みです。

続いて、原材料は、BCM 対応として、供給リスクのある原材料を前広に発注して調達しています。それに加えて、一部原材料で価格の高騰の影響があり、価値が増えています。この 3Q 以降も、BCM の対応は継続して、必要な原材料は前広に調達する予定です。

続いて、仕掛品です。2Q ではアウトソースからの購入品による増が主体でした。これは 2023 年も含めて、先々を視野に入れた先行発注によるものが主たる要因です。ファウンダリーのキャパシティがタイトなところ、この下期、それから来年にかけてランプアップを見込んで先行的に発注しているものによる増加です。製品で言うと車載向けの SoC がメインです。

3Q 以降も同様に、このファウンダリーからの先行発注を継続していく予定です。車載 SoC がメインですけれども、可能であればマイコン等も同様に積み増していきたいと考えています。

一方で、内製の工場を中心にダイバンクを拡充して行って、冒頭、柴田が申し上げたとおり、上に振れたときのサポートをしっかりとできるようにしておきたいと考えています。

最後、完成品ですけれども、2Q では 3Q の需要に向けた生産をしております、前の季節性ですね、旧 Dialog のスマートフォン向けの製品が、こちらによって増加しています。

一方で、後工程を中心に稼働日を減らすことを 4Q 以降考えておまして、それに向けた先行生産として 3Q では季節性の減を先行生産でオフセットするといったことを見込んでおります。

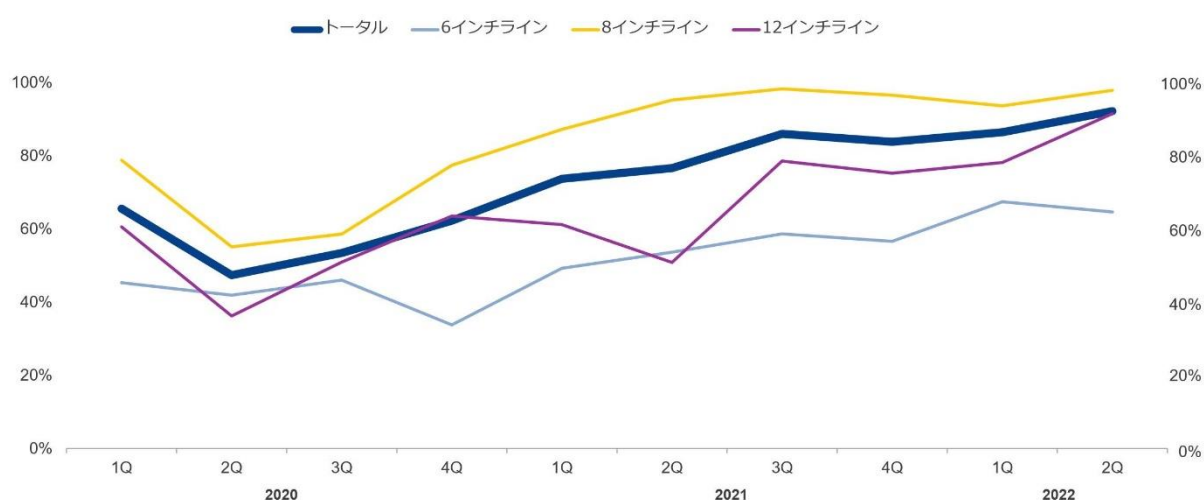
右側、チャンネルの在庫です。産業・インフラ・IoT で言いますと、2Q では最終需要の QoQ の増額が寄与して、WOI としては減少しました。実額で増えている要因についていくつか書いておりますけれども、この需要増対応とミックス不整合で、おおむね実額増分の 3 分の 1 程度を占めています。

その一方で、単価影響、これはシップ&デビットの導入等で実額としてかさ上げされている部分で、こちらが増分の約 3 分の 2 を占めています。

3Q は、最終需要に合わせた対応を継続することで、在庫保有水準 WOI としては、おおむねフラットで推移することを見込んでいます。

続いて、自動車です。在庫拡充と書いておりますけれども、2Q末時点で想定しているチャンネル在庫水準まで戻すことをやってきました。この2Q末時点でいったん拡充は完了したと見ております。従って、3Qでは、同じくですけれども最終需要に合わせた対応を行って、若干セルインは抑えめにオペレーションすることを考えております。結果的に在庫の保有水準、WOIは3Qには減少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



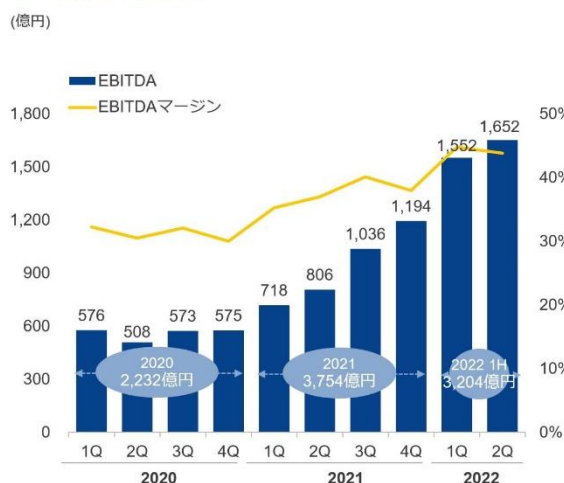
*1: 稼働率：2021年第1四半期から6インチラインの滋賀工場(2021年8月集約済み)の生産能力を、2022年度第1四半期から6インチラインの山口工場(2022年6月集約済み)の生産能力除外し計算しております。

次のページをお願いします。前工程のウェハ投入量ベースの稼働率です。

2Qの投入ベースの稼働率は90パーセント強となりました。ただし、この紫色のライン、12インチの増は、3月に発生しました福島地震のその後のリカバリーのために投入を増やしているといったものが寄与してしまっていて、これは一時的な、一過性のもののご理解いただければと思います。

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: 営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー
*3: Dialog及びCalenozの株式取得にかかる支出のため、3Q21に5,870億円、4Q21に278億円を、各投資CFから除いた数値

次をお願いします。EBITDA とフリー・キャッシュ・フローについてです。

2Q の EBITDA は 1,652 億円、右側のキャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローは 1,387 億円、フリー・キャッシュ・フローは 1,142 億円となりました。

下段、グレーのところに、投資のキャッシュアウトを書いておりますけれども、2Q で 246 億円、今後やや増加して推移する見通しでいます。

2022年12月期 第3四半期予想

NON-GAAP

(億円)	2021年12月期		2022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) 予想中央値 (レンジ)*1	前年同期比	前四半期比	9か月累計 (1-9月) 予想	前年同期比
売上収益	2,584	6,800	3,771	3,840 (±40)	+48.6% (±1.5pts)	+1.8% (±1.1pts)	11,078 (±40)	+62.9% (±0.6pt)
売上総利益率	55.2%	52.7%	58.6%	56.5%	+1.3pts	-2.1pts	57.8%	+5.1pts
営業利益率	32.5%	29.1%	38.5%	34.5%	+2.0pts	-4.0pts	37.3%	+8.2pts
1米ドル=	110円	108円	124円	135円	25円 円安	11円 円安	125円	17円 円安
1ユーロ=	131円	129円	134円	138円	7円 円安	3円 円安	134円	4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

次のページをお願いします。第3四半期の予想についてです。表の真ん中の濃い青の列をご参照ください。

売上収益については、中央値で3,840億円、QoQは二つ右側にありますけれども、プラス1.8%の増収、売上総利益率は56.5%、QoQではマイナス2.1%ポイント。営業利益率は34.5%、QoQはマイナス4%ポイント、そして前提となる為替は、1ドル135円、1ユーロ138円で見ております。

GAAPとNON-GAAP間の調整項目*1

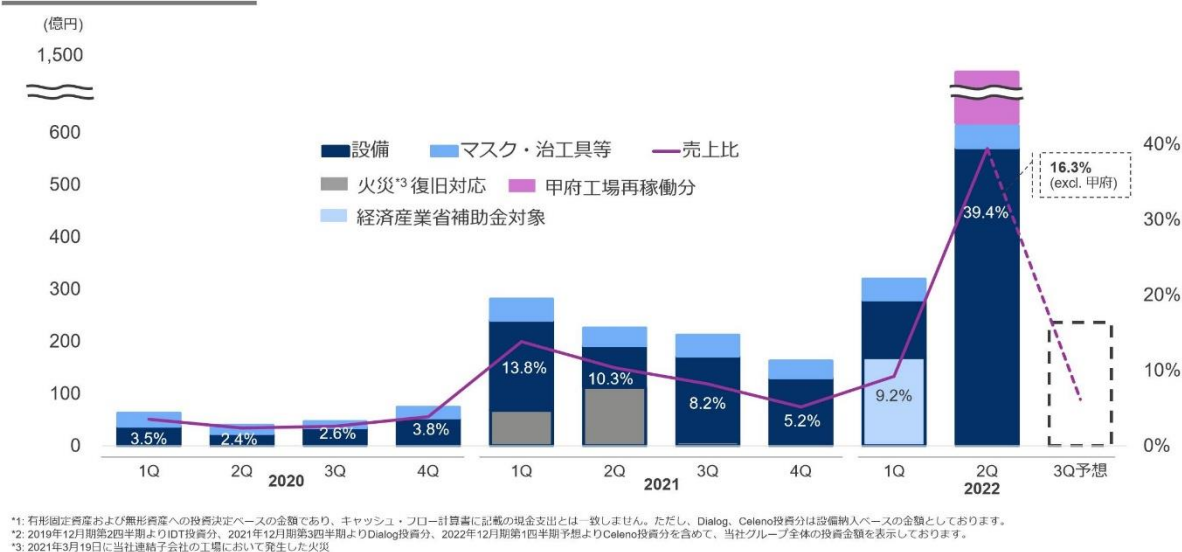
(億円)	2021年12月期								2022年12月期			
	第2四半期				第2四半期				第2四半期			
	売上 総利益	営業 利益	当期 利益	EBITDA	売上 総利益	営業 利益	当期 利益	EBITDA	売上 総利益	営業 利益	当期 利益	EBITDA
Non-GAAP (売上収益比)	1,133 (52.0%)	614 (28.2%)	458 (21.0%)	806 (37.0%)	5,289 (53.2%)	2,966 (29.8%)	2,222 (22.3%)	3,754 (37.7%)	2,209 (58.6%)	1,453 (38.5%)	814 (21.6%)	1,652 (43.8%)
経常項目	-5	-179	-158	-38	-159	-956	-808	-285	-20	-323	-287	-67
旧Intersil PPA影響	-1	-39	-30	-	-3	-156	-120	-	-1	-33	-26	-
旧IDT PPA影響	-1	-102	-90	-	-5	-404	-342	-	-1	-116	-102	-
旧Dialog PPA影響	-	-	-	-	-137	-247	-198	-136	-5	-103	-88	-4
旧Celeno PPA影響	-	-	-	-	-	-	-	-	-9	-17	-17	-9
株式報酬費用	-4	-38	-38	-38	-14	-149	-149	-149	-5	-54	-54	-54
非経常項目	-78	-80	-60	-80	-169	-271	-218	-270	-9	-28	-21	-24
那珂工場火災影響	-79	-80	-59	-80	-154	-155	-116	-155	-2	-2	-2	-2
その他	2	-1	-1	-0	-15	-116	-103	-115	-7	-26	-19	-22
Non-GAAP調整項目合計	-83	-259	-218	-118	-327	-1,228	-1,027	-555	-30	-351	-309	-91
GAAP (売上収益比)	1,049 (48.2%)	355 (16.3%)	240 (11.0%)	687 (31.5%)	4,961 (49.9%)	1,738 (17.5%)	1,195 (12.0%)	3,199 (32.2%)	2,179 (57.9%)	1,102 (29.3%)	506 (13.4%)	1,561 (41.4%)

*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。

APPENDIX の中でいくつかお話しします。17 ページをお願いします。

GAAP と NON-GAAP のブリッジについて、2Q の非経常項目、この非経常項目のうち、那珂工場火災影響とその他とありますが、その他の主要なものは山口工場の閉鎖費用、それから福島地震関連の費用でございます。

設備投資額の状況*1*2



© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 20

BIG IDEAS FOR EVERY SPACE **RENESAS**

それから、20 ページをお願いします。設備投資の状況です。

2Q では甲府工場の再稼働に伴う設備投資を意思決定しました。その分で約 900 億円です。甲府工場以外については、内製工場への増産投資について意思決定をしています。この 2Q までで大物の増産投資案件はいったん完了しています。

福島県沖地震*1及び、川尻工場瞬時電圧低下 (瞬低) の影響

■ 当社工場の状況

- **福島県沖地震**：停電等で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
- **川尻工場瞬低**：7月5日に送電線に落雷があり、瞬時電圧低下 (瞬低) が発生し、約9割の生産設備が一時的に停止
7月11日に瞬低前の生産能力 (生産着工ベース) 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) 見通し	第2四半期 (4-6月) 実績	第3四半期 (7-9月) 見通し	
売上収益	福島県沖地震	▲7	▲26	△22	—	出荷減
	川尻工場瞬低	—	—	—	▲4	
営業利益 (Non-GAAP)	福島県沖地震	▲12	▲16	△14	—	含 稼働損
	川尻工場瞬低	—	—	—	▲4	
営業利益 (GAAP)	福島県沖地震	▲21	▲25	△21	—	含 在庫減却費用及び原状回復・補修費
	川尻工場瞬低	—	—	—	▲6	

*1: 2022年3月16日に発生した福島県沖地震

© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 22

BIG IDEAS FOR EVERY SPACE **RENESAS**

続いて、22 ページをお願いします。3月の福島県沖地震と、それから7月に発生しました川尻工場の瞬低の影響についてです。福島地震については、おおむね予想どおりの結果で、実績となっています。

一方で、川尻の瞬低は、ここに見通しの数字を書いています。稼働の低下とウェハの廃棄の影響が生じるものの、先行生産をしていたことと、それから少しダイバンクを持っていたことによって、財務的な影響は小さい見通しです。

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: 1点目が、売上の見込みについての考え方を教えていただきたいと思います。Q3のガイダンスは示していただいておりますけれども、可能であれば、車載とIIBU。IIBUにおきましては、中の産業・インフラ・IoTに分けてどういう方向感で、これは為替を除いたベースで考えておけばいいのかということと、なかなか先行き不透明であるということは認識しているのですけれども、もし10-12月期に向けて、どういった売上のイメージを今お持ちであるのかというのをシェアいただけるものがありましたら、1点目としてお願いいたします。

A: 為替除きで申し上げますと、オートモーティブは少しセカンドクォーター対比で下がる見通し。それから産業・インフラ・IoTでフラットという見通しでガイドを提供しています。

産業・インフラ・IoTの内訳ですが、私たちの区分で申し上げますと、IoTと呼んでいるもののの中に、PCやモバイルを中心として、今、足元弱含んでいるセグメントが含まれています。ただ、それ以外の分野は比較的堅調かなという状態が続いています。

一方で、あとは何か変調しているということでは全然ないですが、一部、データセンター向けを中心にDDR5のトランジションが遅れていることによって、DDR4への需要が強くなっています。ここでは引き続きサプライのタイトさが残っていて、需要に追い付くだけの製品を供給できないという状態が続いていて、売上でいうと少し弱含む見通しを持っています。その分、今、バックログが強く積み上がっているという状況にあります。

従って、オートモーティブは全体として先ほどお話したように、少し様子を見ながら SHIPPING していきたいなど。チャンネルの在庫、それからコンサンプションを見ながら SHIP していこうというフェーズに今、私たちは入っていて。それ以外のセグメントでは、以前から引き続き軟化しているコンシューマー、モバイルを除くとおおむね堅調と。ただ、一部にサプライ要因での出っ張り、引っ込みみたいなものが現れていますというのがサードクォーターの見通しの背景です。

フォースクォーター、当然まだまだ分からないですが、どうでしょうね。今の時点で申し上げますと、おおむね全体とともにオートモーティブ、それから産業・インフラ・IoTともにフラット、もしくは気持ち微減ぐらいというのを想定した上で、ウェアの投入やSHIPメントの計画を今作っています。

ただ、繰り返しになりますが、本当に今、先のことを見通しづらいので、下に行っても上に行っても対応できるような備えをするというコンセプトのもとにオペレーションを続けています。いったんは以上です。

Q: ありがとうございます。2点目がチップの価格の考え方についてお伺いしたいと思います。

過去2年間、半導体業界として需給がタイトで、かつていないほど価格の上昇というのを皆さん享受していらっしまったと思うのですが、ここにきて一部のアプリケーションで明らかに弱含み始めていて、需給が緩んでくると。

そういった中で、今後価格の低下圧力というものが強まっていくと考えるべきなのか、ないしは今までと商習慣はちょっと異なってきているので、半導体業界としては価格を維持可能な状況に何となくなってきているのか、その辺の価格の考え方について、現時点でのビューで結構ですので教えていただければと思います。以上です。

A: そうですね。報道にあるように、ファウンドリーからのウェハ調達の価格は継続的に上がっていきたりとか、あとはご案内のとおり、エネルギーの価格が上がっていて、それによって私たちも生産に占める電気代が随分と高騰したりしています。

それから、新開も触れたように、原材料の一部はこれも前回のアーニングスでお話ししたと思いますが、本当に以前と比べると10倍の値段を払わないと調達できないものがあったりしますので、コストプレッシャーは強い状態が続いています。

従って、それを背景に私たちとしては、今、価格を下げていくというフェーズにはないなと考えていますので、この点については引き続き、顧客との密なコミュニケーションを通じて理解を勝ち取っていきたいと考えています。以上です。

<質問者2>

Q: 1点目、台当たり効果、特に車のほうが、従来ですと売上高約1,000億円ぐらいの自動車事業部であったかと思います。これがおおむね1,600億円台ぐらいで安定しそうと見られていると思いますので、1.6倍になったことに個人的にすごい伸びたという印象があって。

台当たり効果が急にコロナ以降になって出た、タイミングだけでコロナが偶然だったと思いますが、このドメインコントロールも含めて、車の台当たり効果を今後どれぐらいで見ればよいのか。従来ですと5%、8%の間ぐらいだったのが、特に今年はミックスもいいので、今年、来年度以降、どれぐらいで想定できるかというところの示唆をいただければと思います。これが1点目です。

二つ目、ちょっと単純ですけども、為替感応度がクォーターでよく変わると。市場変動も大きいので、この辺を今一度、年単位でどう考えればいいか、買収後も含めて、今の年間での感応度を教えていただければと思います。以上であります。

A: 1点目は、せっかく片岡がおりますので、まず、片岡から回答します。片岡さん、お願いします。

A: 片岡です。今おっしゃった質問は、1台当たりのコンテンツグロースの話だと思います。

確かに新しいアプリケーションは増えていますので、いろいろと調査会社が数字を出していると思いますが、今ですと大体14%から10%ぐらいの、今年のコンテンツグロースがあると見込まれています。

特にxEVで、例えばパワー系の半導体が伸びるというのもあって、そういった高い伸びが期待されていますが、今後も大体10%前後ぐらいでコンテンツグロースは伸びていくのではないかと考えています。

ただ、車の台数自体は、やはり皆さんも感じておられているように思ったほど伸びていかないので、そういった意味では車の全体の半導体という意味だと、若干でこぼこ感はありながらも、ステータブルな微増を若干続けていくということだと思います。

ただ、直近はこの在庫の話があって、直近、車がつくれていないとか、そういう部分で少し在庫は積み上がっている部分があり、若干の調整が短期的には発生する状況であると認識しております。私からは以上です。

A: 為替の感応度は、詳細を要すれば新開から補足しようと思います。まさにご指摘のとおりかと思うのですが、正直言ってボラティリティが高すぎて、いろいろな意味でやりづらいなという思いを強くしています。

今、従来よりは踏み込んだ形でヘッジをかけていまして、来年いっぱいぐらいまでちょっと踏み込んだヘッジをしています。従って、売上の為替感応度は従来対比でそんなに大きく、がくんと減るということはないですけど、営業利益以下のところは感応度を少し抑えるようなオペレーションにシフトしています。フロアを設定して、その分頭もキャップするというような格好で、一定のバンドウィズに収めるような、そういうようなヘッジをかけています。いったんこれでお答えになっていますでしょうか。

Q: 1点目の台当たりのところは、特にこの2~3年伸びている背景などをいただければと思います。

2点目の為替の感応度について、とはいえ、いつまでも永久のヘッジもなかなかオプションは取りづらいと思うので、今の約1.5兆円の売上高で、感応度をどう考えれば、どれぐらいのボラか、大体の示唆をいただけないでしょうか。

A: まず1点目、あまり話としては新しい話はないですけどね。以前から多分トレンドとしては継続しているものだと思います。それは、一つはカーメーカーもつくれる台数が限られる中で、付加価値の高い車へのシフトをかなり鮮明にしていますよね。特に米系とか欧州系の顧客はパブリックにそれをもう宣言していますので、そういうプライスポイントが高い車の半導体の消費量は非常に大きいので、車のミックス自体が変わることによって、台当たりの半導体の消費量が増えるというのが一つドライバーです。

それからもう一つは、競合他社も言っているようにEVへのシフトです。これはもちろん員数的に言うとパワーディスクリートに対する需要ががっと伸びるということになるんですけど、やはり顧客の各社を見ていると、EV化に伴って、それなりにエレクトロニクスはリッチになる傾向にあります。EV化が進展することによって全体としてディスクリートだけではなくて、半導体全体のコンテンツ消費量が増えているというのが二つ目のトレンドかと思います。

三つ目は、これはもっと長いトレンドで続いていることですが、全体としてやはりエントリーレベルの車でも、かなりいろいろなエレクトロニクスの先進機能の装着率が高まっていると感じています。この三つの合わせ技でもって、どうでしょうね、1年前、2年前に比べるとコンテンツ増による私たちの売上の増加の追い風は、従来よりもだいぶ強くなっているのではないかなというのが今の足元の実感であります。

それから、為替の感応度は、いったん裸ベースでお答えすると、ドル当たりの1円の変化で、年間ベースで売上は80億円弱ぐらい、営業利益で言うと35億円ぐらいの変動要因になっています。ユーロはそんなに変わってなくて、1円の変化で売上9億円、それから営業利益で7億円というのが感応度です。従来から比べると、少し感応度を落としてきていると思います。以上です。

<質問者3>

Q: 質問2点、よろしくお願ひいたします。

まず一つ目は、受注活動について、あらためてアップデートいただければと思います。昨年の今頃は22年の受注を確定するという運動をされていたかと思いますがけれども、今年度、受注活動はどうなっているのかを教えてください。来年、アロケーションまでいかないような見通しなのか。

併せて、既存で受注したものを、今までは多分キャンセル不可とおっしゃっていたとは思いますが、けれども、そのキャンセルのような交渉も出てきているのかについても教えていただければと思います。これが1点目です。

2点目は、在庫のところで自動車とIIBUと二つについて、一つずつ教えていただければと思います。まず、自動車で、流通在庫いっぱいになってきましたよというお話かと思いますが、これで顧客側および流通側ともにBCPを含めてターゲットとなるような水準まで来たので、これから先はもう基本的には最終需要を充足するような部分を目指して出荷をしていくのかというのが一つです。

もう一つ、IIBUは、自社在庫はDOIの水準、結構超過してしまっていると思いますけれども、あらためてサブカテゴリ、産業・インフラ・IoTとあると思いますけれども、その内訳がどうなっているのかを教えていただければと思います。よろしくお願いします。

A: では、1点目は私からお答えして、2点目は新開からお答えしようと思います。

受注活動は結構難しいなと思っていて。以前からお話ししたとおり、今年も同じようにやっているんですよ。やっているんですけど、やはりタイミングが早かったかなと思ってまして。数字、依然としてすごい強いんですよ。バックログいっぱいなんですよ。いろいろ考えると、本当？という感じがするので、今、スローダウンするとか、向こう2カ月ぐらいかけて、もう1回丁寧に見直そうと思っています。

私たち自身の話もありますし、私たち自身から丁寧に顧客に働き掛けて、心配なくていいですよと、そんなに慌てなくても大丈夫ですという話をして、本当の本当の来年のオーダーブックをつくりにいきたいと考えています。

本当は、今日はもうちょっと数字を伴ってお話しできればよかったんですけど、まだ強すぎるかなと思うので。先ほど話をしたサードクォーター以降の私たちが見ている目線と比べると、何となくオーダーブックが乖離しているかなというのが今の足元の実態です。もう少しお時間を頂戴して、調整をしっかりとっていきたいと思っています。いったん以上で、新開さんお願いします。

A: 1点目の自動車のチャンネルへのスタッフィングとか、セルインとかはご理解のとおりでよろしいと思っています。なので、今後は最終需要の動向に合わせて、このセルインで調整していくオペレーションを考えています。

続いて、産業・インフラ・IoTの自社在庫は、セグメントで申し上げますと、先ほど柴田が申し上げたアウトトラックとほぼ似ていて、インフラとIoTの領域で、若干在庫の水準が高くなっています。

IoT は、PC やモバイル、そういったセグメントを含んでいますので、従って少し過剰感がありますということです。

一方で、インフラは、部材のミスマッチ等で出荷に至らない、滞留しているといったものも見受けられます。以上の二つが大きな要因です。

それと、一過性ではあるんですけども、この IoT の領域で、技術的な要因で出荷につながらないものを多少抱えておまして、そちらもこの DOI を引っ張る要因として、今は働いているということでございます。以上です。

<質問者 4>

Q: 自動車のところで出荷を抑制するというコメントがありましたが、従来だとチャネルであれ、直販であれ、お客様が言われたから下がる、お客様がくれと言うから出すみたいな、こちら側が主体的に減らしたり増やしたりって、難しかった印象があるのですが。

今日の発言だと、お客様とのコミュニケーションをしっかりとっていくというのは従前から教えていただいていますけれども、何か主体的に、もうユーザーも季節的に落ちるんだから、チャネルの方々とは、よってわれわれからの出荷を抑えていきますよとか、そのようなコミュニケーションがうまくいっているということと理解していいのか。

単にユーザーが在庫調整、在庫を落としていくからそれに合わせてうちも減らすだけですよという、やや受身的なものなのか、そこにもし違いが出てきているのであれば教えてください。

A: うれしいご質問で、だいぶ今、チャネルのパートナーと、それからその向こうにいる本当のユーザーの顧客と密にコミュニケーションを取っています。

今年も1月からずっと振り返ってみて、どんなお話をお互いにしてみましたっけと、こういう話をしていたけど、結果はこうでしたね、みたいなことを、データを元に振り返り、じゃあこんなふうにやっていきましょうかというコミュニケーションを取りながら、目先のところは気持ち抑制的にやっっていこうかなというのが背景です。従来とはやり方を変えて、お互いの見ている景色に対する理解の解像度は上げられていると感じています。

加えて申し上げますと、何度も言いますが、もしちゃんとエンドの需要が順調に推移すれば、それに対応すべく、そんなしつらえもしていますので、上でも下でも対応できるというオペレーションを相当意識してやっているということを重ねてご理解いただければ幸いです。以上です。

Q: そうすると、今後の受注活動をちょっと早めにやりすぎちゃったかなという話がありましたけれども、この辺りでも柴田さん、こんなもんだよねというところまで、例えばお客さんとコミュニケーションを取れてくると、上にも下にも急に変化が起きたときにきちんと対応できるという、ステップ1 かもしれません、それは一つできるようになったと理解していいですか。

A: そうですね。顧客によっても、やはり多少濃淡があつて。例えば来年の需要についても相当開けっぴろげに彼らのビューを語ってくれる顧客もあれば、引き続き非常に強い数字をベースに考えていらっしゃる顧客もあつて、多少濃淡はあるんですよね。なので、その辺をもう少し平準化できないかなという思いで、今、コミュニケーションをさらに深化させているとご理解いただければいいと思います。以上です。

< 質問者 5 >

Q: 一つ、まず調達について、もう一つは生産についてお願いします。

まず1点目の調達について、今、先行発注やBCM 対応のようなものが続いていらっしゃるかと思えます。特に原材料のところでリスクのある材料は前広にというお話もあつたかと思うのですが、こちらは、いわゆるロシア関連のガスなどになるのか、どういったものが今対象になっているのかということ。そしてこれは、先行してキャッシュが出ていくような形になっているのか、また価格はこの後どうなると見ていらっしゃるのかという点についてお願いいたします。

2点目は、生産についてです。在庫の調整等がいろいろ入ってくるかと思うのですが、3Q で先行して生産をするということ、後工程で一部オペレーションがあると伺ったのですが、これは3Q の段階である程度生産を前倒して4Q の中で一部生産をブレーキするような調整が、このクォーターから次の4Q にかけて起きるということでしょうか。この辺りをご解説いただくと助かります。以上です。

A: そうですね。国によって少しタイミングがずれたりはしていますが、大きく言うと三つあります。後工程、前工程、ちょっと混ぜてお話しすると三つ要因がありまして。

一つは、ダイバンクにするということは、その分が後工程のローディングを下げることでありますので、単純な生産調整です。

それから一つは、極めて内輪の話ですが、この2年間、特に去年の震災以降は、オペレーションは本当にずっと、本当に twenty-four seven で、相当きりきり舞いしながらやってきたので、可能であれば、少しでもまとまった休暇を従業員に取らせたいなという思いが一つ。

それから三つ目はフロントエンドの話で、以前からお話ししていたような、工場のレジリエンスを上げる取り組み、ここはどうしても工場を止めないとできないことがあったりしますので、しっかりやるために年末年始に時間を取りたいということ。

全部まとめると三つの要因がありまして、年末年始にかけて少し工場の稼働を落としたいなと思っているので、その分、前詰めをつくっておかないと間に合いませんというのが先行の製造の意味です。

それから、原材料やウェハの先行発注については、基本的にはその分先にキャッシュが出ていくと受け取っていただけて結構です。原材料は、代表的なものはもちろん今回のロシアによるウクライナ侵攻に端を発したのですが、それ以外でもタイトさが継続しているものもありますので、そういうものは先んじてしっかり確保しておこうということですよ。

WIPのウェハの先行発注について言うと、これも釈迦に説法ですけど、半導体全体としてはだいぶ需給はマッチしている感は出ていると思うのですが、そうは言っても特定のファウンドリーの特定のプロセスについては、ものすごいタイトな状況は今でもずっと続いているんですよ。

私たちはそのいくつかのプロセスノード、特定のファウンドリーから調達している製品が、ちょうど今、本当はかなり大きく伸びていくフェーズにあるんです。これは以前からお話しているように、R-CarのGeneration3や、40ナノマイコンのRH850、あとは伸びるという点で言うと、28ナノのRH850マイコンも伸びていくんですけど、数量でいうと40ナノが大きいと。こういったノードについてはすごくタイトな状況が続いていくので、少しでも余裕ができれば、先んじてウェハを確保しておきたいと。

これは必ず来年以降伸びていって必要になるものなので、1枚でも多く調達しておきたいという思いでやっています。以上です。

<質問者6>

Q：2点お願いします。

1点目が、甲府工場の再稼働についてお伺いします。経産省の補助金もあったと思いますけれども、御社として今後、内製化率を上げていく可能性があるのかをお聞きしたいです。

パワー半導体だと思いますが、今後、お話もありましたが、需要拡大というのは主にEV化がけん引していくものになるでしょうか。

A：内製化率を上げるかという、多分金額ベースで言うと上げる方向にはそんなにいかないだろうと思うんですね。なぜなら、より付加価値の高い先端ノードのロジックとマイコンについては、これはファウンドリーから調達するので、そっちがすごく増えていきます。なので、金額ベースで比率を見ると、内製品の比率が下がっていくというトレンドにはあると思います。

ただ、全部十把ひとからげにしてしまうのはやはり乱暴な議論でして、まさにパワーディスクリートについては、もう内製中心でやっていくということは明確に方針として持っています。この分野に関して言うと、必要に応じてキャパシティーへの投資は躊躇なく行っていくという意味で、内製のキャパシティーがどんどん増えていくことになろうかと思っています。お答えになっていますか。

Q：ありがとうございます。そのパワー半導体は、ほぼほぼ EV 化に伴って増えていくものですか。それともそれ以外の需要もかなり伸びていくものですか。

A：両方あると思います。数で言うと EV 化が大きいと思いますけど。ただ、EV 以外でも、やはり全体としてカーボンフットプリントを小さくしようという動きの中で、本当にいろいろなものの電動化が進んでいますので、パワーディスクリートは自動車以外のところでもかなり強い需要をいただいています。以上です。

Q：ありがとうございます。2 点目が、インドの Tata Group との提携について、こちらの狙いです。御社として、アメリカ、イギリスと子会社を買収されて、今後、インド市場に関してはどのようなビジネスを狙っていかれるのかを教えてください。

A：まずはオートモーティブの片岡から回答して、必要に応じて私から補足します。片岡さん、お願いします。

A：片岡です。インドは、ご存じのとおり人口は非常に多くて、今後どんどん伸びていって 10 億人を超えるという中で、これからの市場です。今はまだ四輪よりは二輪が多いですけど、今後、四輪も伸びていくということでした。

当社は、その中で特に地場の OEM、Tier1 と一緒に今から入って事業を伸ばしていこうと。そこはやはり電動化です。特にインドは、人口が多いことで大気汚染がありますので、二輪の EV 化が結構進んでいまして、そこに D-in がだいぶ今積んできているのがあります。

Tata と協業しているのは、Tata Group は Tata Motors や Tata Elxsi といった、いわゆるシステムソリューションの会社がございます。インドでビジネスを伸ばしていくには、地場のそういったシステムソリューションの会社と一緒に、地場の OEM、Tier1 をサポートしていく、そういったことが非常に重要になってきますので、その観点で伸ばしていく。

さらには、Tata Motors 自体は非常に大きな会社ですので、そこは地場の OEM ということで伸ばしていきます。私からは以上です。

A: インド全体としては、私たちは遅ればせながらです。恥ずかしながら、競合対比でいうと本当に遅ればせながらですが、売上という意味でもそうですし、それから私たちの R&D の活動という意味でも加速度的にインドへのエクスポージャーを増やしていきたいと考えています。

アプリケーションで言うと、当然自動車以外でもコミュニケーションのインフラだったりとか、それ以外の分野でも Tata を中心としていろいろな取り組みをインドで今加速しているところです。それ以外に、やはりソフトウェアの開発についても、ご案内のとおり、インドには IT の非常に優秀なエンジニアがたくさんいますので、彼らの力を借りながら拡充させることにも今取り組んでいます。

それ以外でも、もしかしたら近々こんなこともやるのねということもアナウンスできるかもしれないので、少し楽しみに見ていただくとうれしいと思っています。以上です。

Q: ありがとうございます。そうすると、Tata ということで、ABU のほうが念頭に置かれていますがすけれども、今後 R&D 活動ですとか IIBU でも何かやるかもしれないという理解でいいですか。

A: 両方やっていきます。

<質問者 7>

Q: 2点お願いしたいです。

1点目、自動車向けの半導体の需要に関しまして、私が誤解しているかもしれないので確認したいです。従来であれば OEM という Tier1 関係を含めて BCP 在庫を積んでいくという流れがまだあったのかなと理解をしていました。

それに対して今回の話だと、お客さん側が十分に在庫を持っているので、いわゆる実需に合わせた売上に変わっていきますというようなご説明だったかと理解しております。逆に、いろいろと調べていったら、急に在庫を持っていて足りてきたという話なのかどうかというのを確認させていただきたいです。

そして市場別で見ますと、日本、中国、欧州、アメリカでの売上の動向は、地域別で差があるのかというのをまず 1点目教えてください。

2点目は、中国市場についてお伺いしたいです。もちろんスマホ系やPC系は弱いというのは分かるんですけど、御社の売上でも中国市場の、いわゆるブロードマーケットというか、マスマーケットみたいなところにも売上構成はそこそこあるかなと理解をしております。その辺りの需要動向や在庫状況もご説明いただけると助かります。以上2点です。よろしくお願いします。

A: 中国は、ご指摘のとおり、コンシューマーモバイルを中心に足元は弱いです。産業は引き続き強いという状況になっています。

あとは、ご案内のとおり中国は多分一番世界でEV化のトランジションが進んでいまして、それに伴うオートモーティブの引き合いも、これは短期的にでも非常に強くなっています。ですので、当然まだら模様ではあるんですけど、電動化、それからそれと密接に関係のある産業分野を中心に強含みです。

一方で、中国全体で言うと、やはりコンシューマーモバイルの影響が大きいので、そんなに以前のような強さが継続的に今後も続くということではなかろうという見通しを持っています。

地域的に言うと、ヨーロッパ、日本辺りが向こう半年ぐらいは結構強めで、中国は少しスローダウンするというようなビューを全体感としては思っています。

自動車については、片岡から補足してもらいますが、何となく電動化と密接に関わってくるだろうなと思っています。ヨーロッパと中国は比較的強くて、日本が少し相対的に言うとソフトかなという印象を私自身は思っています。

片岡さん、何か補足があればお願いします。

A: 片岡です。ご存じのとおり、思い起こせば年初は、年間の生産台数は大体8,500万台から9,000万台と読んでいました。過去でも大体そのぐらい読んでいたのですが、実際はコロナやパーツが手に入らない、こういったことで今、年間の生産台数が落ちてきています。大体8,000万台か8,500万台レベルです。

そういった中であって、中国だけはコロナから抜けて、かつ今ご存じのとおり減税の政策もしている。さらには、ご存じのとおり中国の地場のOEMもシェアが、確か5月にはついに50%を超えたということで、今、特にxEV関連が中国のOEMを中心に需要が伸びています。なので中国は非常に強いです。

一方日本は、そういった元々生産をどんどん増やしていく中であって、つくれなかった部分もあるので、在庫がややたまってきた。当然われわれはOEM、Tier1さんと密にコミュニケーションを

取って、チャンネル在庫や、Tier1さんの在庫を見てきていますので、そういった意味で、今回少し在庫の調整に入るとというのが日本市場からという状況であります。私からは以上です。

<質問者 8>

Q：事業環境についてお伺いしたいです。先行き見通しが不透明になっているところを、あらためて詳しくその背景を説明していただけますでしょうか。

あと、今後の半導体市場の見通しについても、漠とした質問で恐縮ですが、半導体不足というものが大体いつ頃に解消されると見込んでいるのか伺えますでしょうか。

A：マクロが不透明なのは、多分皆さん同じだと思うのですが、そもそも恐らくここに参加している皆さんが社会人として経験する初めての世界なのではないかと思うわけです。

こんなに大きな戦争がこんなに長い期間継続していること。そこから出てくるエネルギーや食料へのインプリケーション、それから今のような非常に高いレベルのインフレーションが継続的に複数の地域で、先進国で起こっているということ。

そして、今回、非常に特殊なのは、これまでコロナに伴ってリクイディティが非常に高まったことと、それと同時にお金を使う先がなかったので、多くの人が物を買っていたところから、旅行や外食などの経験にお金がシフトしていくだろうこと。

この三つを考えると、非常にエレクトロニクス全体に対する因数としての不透明感はずごく大きいんだろうなと思います。

一方で、やや繰り返して恐縮ですけど、脱化石燃料の動きや、車だけではなくてインテリジェンスがどんどん増えることによる半導体に対する継続的な需要増など、そういうものが一定程度マクロ全体での不透明さを打ち消すというか、オフセットする格好になるだろうと思っています。

どっちが勝つのが非常に見通しにくくて、結果においてコンテンツ増が勝つのか、またはマクロの不透明さが勝つのかによって、半導体市場全体が上に行ったり下に行ったりするのだろうなというのが私自身の見方です。

ただ、過去1~2年を振り返ると、これはいつものことですし、半導体に限りませんが、物がないうときには少しでも多く確保したいということも、人間誰も考えて行動すると思います。それによる反動みたいなものが、恐らく今年の下半期から来年ぐらいに一定程度出てくると思いますので、この三つの大きな要因を全部組み合わせて、今後、市場は要注意かなと感じています。

ただ、誤解のないようにあえて分かっていることを申し添えておきますと、そうは言ってもバックログはまだ大きいです。かつ、そうは言っても、私も個人的に車を買いたいなと思ったりするんですけど、もはや受注停止になったりして、買いたくても買えない状況が起こっているのです、全体感としてはちぐはぐですね。

だからこそよく見ておかないと、どのベンダーのどの製品が伸びていくのかというのは本当に不透明です。私たちにとっては決して悲観するわけではなくて、慎重にはなるんだけど上振れの余地も十分あると思いますので、それにも耐えられるような備えをしていかないといけないと思ってやっているところであります。以上でお答えになっていれば幸いです。

半導体全体のサプライとデマンドのバランスに関して言うと、マクロで全部アグリゲートしてしまうと、既に充足しているのではないかと思います。一方で、先ほどから繰り返しお伝えしている、特定の製造キャパシティーを必要とするような製品は、集中的にデマンドがいています。そこは残念ながらキャパシティーが増えていく見通しがなかったりしていますので、一部の領域、一部の製品にタイトネスが集中している状況にあると思うんですよね。

しかし、残念ながら、たった一つの半導体が欠けているだけでも顧客のセットはつくれませんので、それによって継続的に困ったという話は私たちも頂戴しています。なので、できる限り業界全体として、需給が全体としてマッチしていくような方向に動いていけばいいと思いますし、私たち自身もそういう非常に逼迫しているところから、それ以外のキャパシティーに少しでも動かそうという努力は継続的に行っています。

ただ、ご案内のとおり、少しこれは時間がかかる話なので、今日の明日というわけにはいきませんが、来年ぐらいにはそういう効果が業界全体として出てくるのではないかと考えています。以上です。

<CEO 柴田 挨拶>

繰り返しのようになりますが、本当に率直に、すごく悪くなりますという感じでもなくて、不透明なので、どっちにも対応できるようなしつらえ、在庫もしっかり増やすところは増やす、投資をすることはするとしています。一方で、慎重に見るところは慎重に見るというメリハリとバランスの取れた運営をしていきますので、引き続きよろしくお願いします。

それから、9月かな、いつもセミアニュアルに開催しています、中長期戦略の進捗のアップデートをまた行う予定にしています。これまでと違って、今回はそんなに大きな戦略的なアジェンダがあ

るわけではないので、今までのようなプロダクトラインのヘッドが加わった、少し大きめのしつらえから、今回はコンパクトに私と新開とで簡単なアップデートをさせていただこうと考えていますので、そちらもご了承のほどお願いします。

来年の年初には、またフルフレッジの少し大きめのチームでまとまったアップデートをさせていただこうと思いますが、ここでもメリハリを利かせていきたいと考えています。

長時間にわたりお付き合いいただき、ありがとうございました。引き続き、どうぞよろしく願いいたします。失礼します。

以上