

2023 年 12 月期 通期決算発表説明会 (2024 年 2 月 8 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 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 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、おはようございます。ルネサスの柴田でございます。

はじめに、このたびの能登、北陸での地震で被害に遭われた方々に対して、お見舞いを申し上げます。一日も早く、穏やかな生活が戻ってくることを願ってやみません。

かような状況ではありますが、本日は私たちの昨年 1 年間の決算を皆さんにお伝えしたいと思っています。

去年 1 年間は、私たちのセグメントで申し上げますと、IIoT のセグメントの調整が当初想定したよりもだいぶ長いこと継続したなというのが実感です。その一方で、自動車は非常に堅調で、全体の売上を強く下支えする結果となりました。一部、円安に助けられた効果もあって、2022 年対比では 2.2%の減収の微減という状態になりました。

同時に、在庫の管理につきましては、過去の反省も踏まえて非常に厳格な管理を継続してまいりました。足元で今、申し上げますと、自動車の在庫水準は少し低過ぎるかなと思い、IIoT は低めではありますが、まずまず妥当な水準の下限くらいにいるのかなと考えています。

それを踏まえて、この1Q、今年については、自動車は堅調さが継続して見られますが、少しチャネルの在庫を中心にして戻していくというか、拡充していく必要があるかなと考えています。

一方で、特にIIoTの中での産業とマスマーケットについては、引き続きこの1Qも調整が継続すると見ていて、現在のところで申し上げますと、この1Qがボトムになって、セカンドクォーターから少し回復に向かうのかなという見通しです。

それから、AI関連の需要は非常に強く足元、入ってきてはいるのですが、私たちの全体の売上から比べると、そんなにまだ大きなポジションではないのと、かなり大きく需要が立ち上がっていく中で生産のリスクを抱えているので、何とか頑張っ、少しでも伸びる需要にキャッチアップしていこうという状態です。

また今般、テクニカルには再開ですが、実態としては配当の開始をアナウンスしています。同時に、金庫株についてもこれまでご質問いただくことが多かったので、一部消却することにしていきます。今後も、ただM&Aについては積極的に必要なものは行っていこうと考えていますので、配当一辺倒ということではなくて、株主還元とM&Aと両にらみで、バランスを見ながら進めていきたいと考えています。

以上が、今回の決算のアウトラインです。

詳細については、新開からお話しさせていただきます。

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)**：Steradian Semiconductors Private Limited(以下Steradian)との企業結合について2023年12月期第1四半期において、また、Pantronics AG(以下Pantronics)との企業結合について同第4四半期において、取得原価の配分の見直しを行いました。そのため、2022年12月期及び2023年12月期第2及び第3四半期の数値について、取得原価の配分の見直しの内容を反映させております。

新開：CFO の新開です。第 4 四半期通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。

ディスクレマーです。4 点目に記載しておりますとおり、23 年 6 月に買収を完了した Pantronics の PPA の結果を今般、反映しております。

それと、忘れる前に、2 点あり、一つは今年 5 月に ERP システムの統合、第 1 弾を実施予定です。このシステム統合に伴う第 1 四半期への影響はほぼないのですが、第 2 四半期への影響が多少見込まれるので、それは次回の決算の際に明確化してご説明したいと思います。

もう 1 点が、今年の 1 月の組織変更に伴って、セグメントの売上の計上方法をアップデートします。自動車と、産業・インフラ・IoT という二つのセグメントの区分は継続しますが、売上の計上、実際の用途をベースに、どちらのセグメントにいくのかを把握していく予定です。第 1 四半期から適用となりますので、詳細は次回の決算の際にご説明したいと思います。

2023年12月期 第4四半期・通期 決算概要

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	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	3,913	15,027	3,794	3,580 (±75)	3,619	-7.5%	-4.6%	+1.1%	14,697	-2.2%	+0.3%
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-	-8.1%	-6.6%	+0.1%	-	-6.9%	+0.0%
売上総利益率	56.0%	57.4%	57.9%	56.0%	56.4%	+0.4pt	-1.5pts	+0.4pt	57.0%	-0.5pt	+0.1pt
営業利益 (率)	1,357 (34.7%)	5,594 (37.2%)	1,323 (34.9%)	30.5%	1,155 (31.9%)	-202 (-2.8pts)	-168 (-3.0pts)	+63 (+1.4pts)	5,016 (34.1%)	-577 (-3.1pts)	+63 (+0.3pt)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,093	3,773	1,083	-	982	-111	-101	-	4,329	+556	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益 (為替影響除く) ²⁾	856	4,292	1,046	-	1,049	+192	+3	-	4,244	-48	-
EBITDA ³⁾	1,555	6,392	1,526	-	1,360	-194	-165	-	5,819	-573	-
1米ドル=	144円	130円	142円	147円	149円	5円 円安	7円 円安	2円 円安	140円	10円 円安	1円 円安
1ユーロ=	144円	137円	156円	156円	159円	15円 円安	4円 円安	3円 円安	151円	14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

まず、第 4 四半期についてです。真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益は 3,619 億円、売上総利益率 56.4%、営業利益は 1,155 億円、営業利益率が 31.9%、当期利益が 982 億円、為替影響を除外したもので 1,049 億円、EBITDA は 1,360 億円、為替はドル 149 円、ユーロ 159 円という結果となりました。

比較については、右側の 3 列に記載しておりますが、後のページであらためてご説明したいと思います。

通期については、右側の濃い青の列をご参照ください。売上収益は1兆4,697億円、売上総利益率は57.0%、営業利益は5,016億円、率で34.1%、当期利益は4,329億円、為替影響を除外して4,244億円、EBITDAは5,819億円、通期の為替はドルが140円、ユーロが151円という結果でした。

通期の、特に前年比について若干コメントを補足させていただきます。全体感については、柴田から申し上げたとおりです。

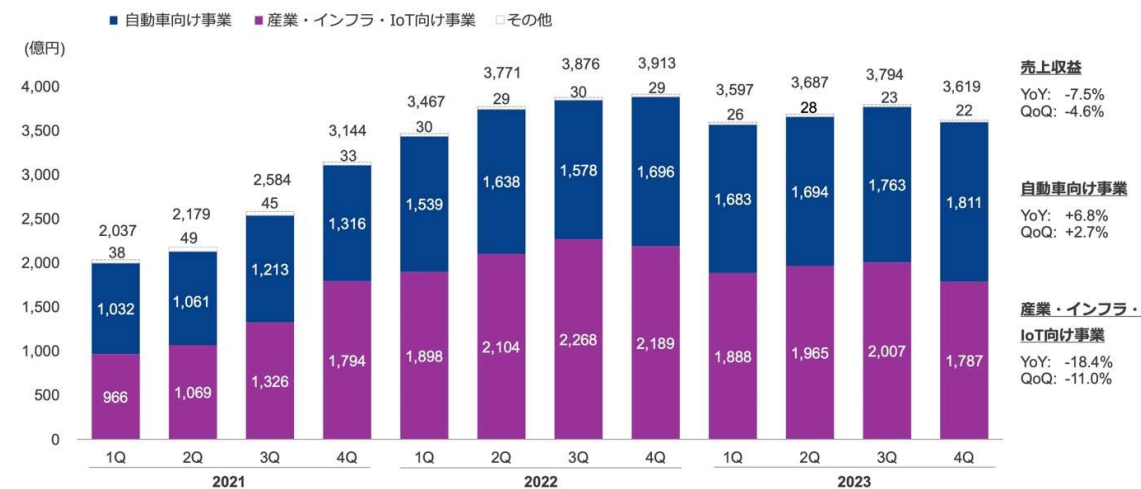
売上に関しては、主としてこの産業・インフラ・IoTのセグメントでの調整によって、全体で2.2%の減収となりました。為替影響を除いた数字がこの6.9%の減収ということですが、為替影響を除いても自動車はプラスで、産業・インフラ・IoTが大幅なマイナスという結果となっています。

売上総利益率については、主として、稼働率の低下によって生産回収が減少し、それで0.5ポイントの減少となっています。

営業利益率については、自動車向けSoC、それからIGBT、SiC等のパワー半導体を中心とした開発投資によるR&Dの増加と、全般的なインフレによるコスト増によって3.1ポイント減少しています。

それから、その下の当期利益については大幅に改善しています。一つは、グループ会社間のプーリングの方法を変更したことにより為替差損益の影響が極小化したことから、去年対比では益に見えているということがあります。もう1点は、このプーリングの方法を変更したことに伴って、ドル預金からの金利収入を得ていることと、Wolfspeedへの預託金、そこからの金利収入等、収入が貢献しています。

売上収益 四半期推移 NON-GAAP



© 2024 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 5

RENESAS

四半期ごとの売上収益の推移です。第4四半期については、一番右側を参照ください。売上収益は全体で、YoYでは7.5%の減収、QoQでは4.6%の減収です。為替影響を除くとYoYで8.1%の減収、QoQでは6.6%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、以下のとおりです。

2023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 +1.4pts
売上収益	1,811億円 予想比: + QoQ: +2.7%	1,787億円 予想比: - QoQ: -11.0%	3,619億円 予想比: +1.1% QoQ: -4.6%	<ul style="list-style-type: none"> ↑ 売上収益 ↑ 売上総利益率 予想比: +0.4pt ↓ 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	51.9% QoQ: -0.9pt	61.2% QoQ: -1.7pts	56.4% 予想比: +0.4pt QoQ: -1.5pts	<ul style="list-style-type: none"> ↓ 売上収益 ↓ 売上総利益率 QoQ: -1.5pts ↓ 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	32.6% QoQ: -1.4pts	30.4% QoQ: -5.4pts	31.9% 予想比: +1.4pts QoQ: -3.0pts	

© 2024 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 6

RENESAS

第4四半期の売上収益・売上総利益率・営業利益率についてです。まず、全社につきましては、右側をご参照ください。

予想比、営業利益率で1.4ポイントの上振れとなりました。売上収益については、中央値で約1%上振れておりますが、ほぼ為替影響でした。為替影響を除くと、中身のミックスの変更があり、自動車は予想比で増加、一方で産業・インフラ・IoTは予想比で減少、ネットするとほぼ予想どおりという結果となりました。

自動車については、リスクを見ていたUAWのストライキの影響はほぼ皆無でしたということと、産業・インフラ・IoTは、引き続きマスマーケットを中心とした調整により、マイナスの結果となりました。

売上総利益率については、予想比0.4%ポイントの若干の上振れで、為替はフラット、製品ミックスは、先ほど申し上げた自動車の増、産業・インフラ・IoTの減により若干悪化しました。生産回収は、生産調整のために、生産稼働を想定よりも若干下げたために悪化しています。

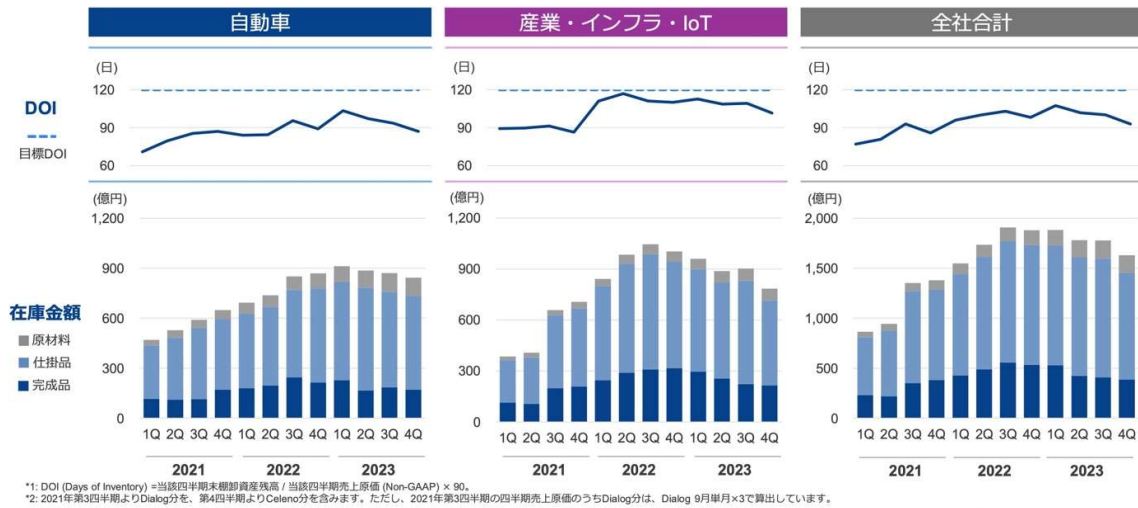
一方で、費用減と、在庫評価減の費用等が発現しなかったこと等によるプラスによって、最終的には若干のプラスでの結果となりました。最後は営業費用ですが、予想比でR&Dを中心に若干減少しています。

続いて、この右下側のQoQは、営業利益率で3ポイントのマイナスとなりました。売上総利益率の中身は、予想比の議論とおおむね同じ方向で、自動車の増、産業・インフラ・IoTの減によるミックスの悪化、それから稼働の減による生産回収の減が主な要因となっています。営業費用については、期末集中ということで、第4四半期にR&D、SG&Aともに増加しています。

左側の、セグメント別です。売上総利益率のQoQ、自動車の部分は、売上は増加したもののセグメント内のミックスの悪化、それから生産調整の影響によって、自動車向け事業の売上総利益率はQoQで若干のマイナスとなっています。

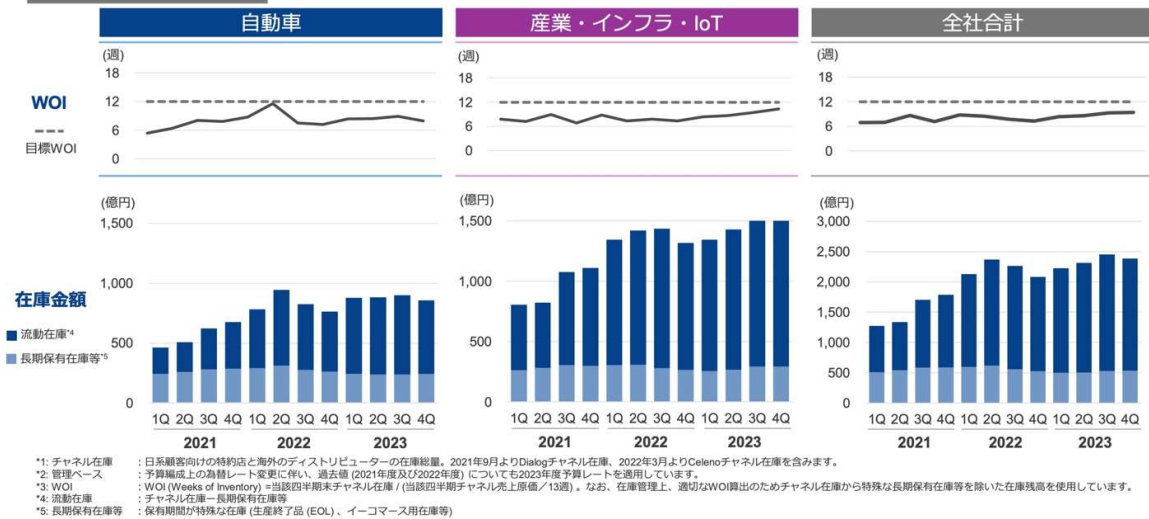
一方で、産業・インフラ・IoTの営業利益率は、売上減による影響で、大幅に利益率としては減少しているという結果となりました。

当社在庫 (決算ベース) とDOI*1*2



自社在庫です。全体の DOI は QoQ で減少して、4Q 末で 93 日となりました。自動車、産業・インフラ・IoT ともに実額、それから DOI でも減少しています。

販売チャネル在庫*1 (管理ベース*2) とWOI*3

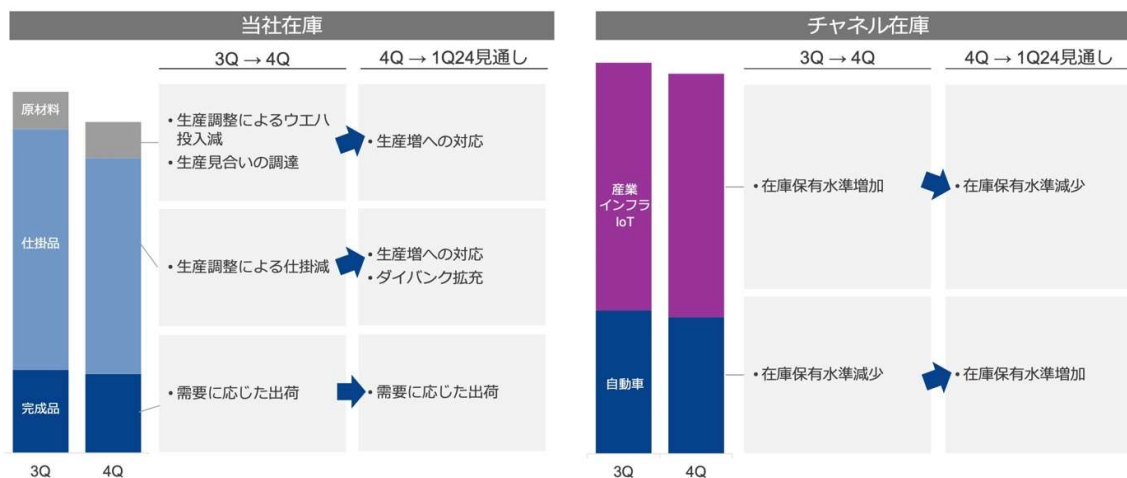


販売チャネル在庫です。全体では QoQ で若干増加して、9 週強となりました。自動車は減少してほぼ 8 週、産業・インフラ・IoT は増加して 10 週強という結果となりました。

自動車向けは当初、増加を想定していたのですが、先ほど申し上げた UAW の影響が軽微だったこと等によって、客側での引きが強かった結果、在庫の水準としては減少しました。

産業・インフラ・IoT は、予想どおりの結果となったのですが、セルスルーのマスマーケット向けが減少した一方で、セルインも減少した結果、この保有水準という観点では、ほぼ予想どおり微増という結果となりました。

在庫増減要因



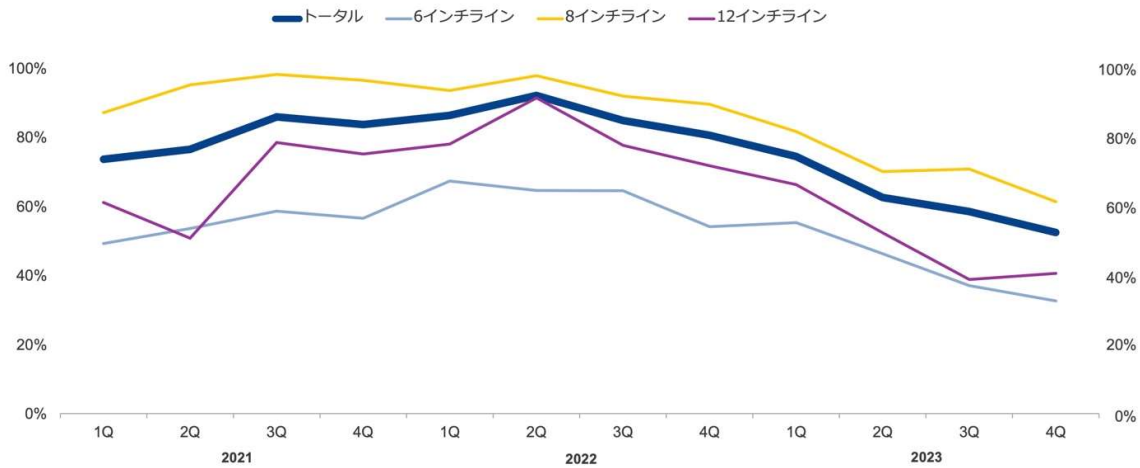
増減の要因です。まず、左側の当社在庫については、第3四半期から第4四半期の部分で言うと、予想時よりも生産調整の幅を若干増加させました。特に、汎用MCU、マスマーケット向けを中心とした製品に関して、先ほどの需要の見込みに鑑みて、少し調整の幅を増やした次第です。従って、仕掛は減少、それから完成品は先行生産等せずに需要に応じた出荷を行い、若干減少しました。

第1四半期に向けて、第2四半期以降の回復を見込んで生産を若干増やす方針です。それに加えて、那珂工場で40ナノのMCU、車載向けMCUのダイバンプの積み上げを開始します。これによって、原材料と仕掛ともに第1四半期に向けては増加を見込んでいます。

右側の、チャネル在庫です。第4四半期については、先ほど申し上げたとおりです。第1四半期については、自動車は第4四半期で減った分の補充を行い、水準としては増加する見込みです。

一方で、産業・インフラ・IoTは、需要に見合った出荷をすることで若干の減少を見込みます。ただ、先々の状況を踏まえて、あまり減らし過ぎないようにする方針で考えています。

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インチラインの笠置工場 (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。

稼働率についてです。ウェハ投入量ベースの稼働率です。第4四半期は55%弱で、想定よりも微減しました。

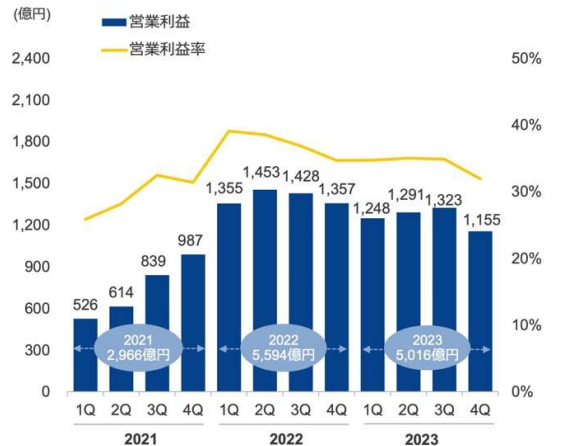
第1四半期については、ここから増加を見込んでいます。先ほど申し上げた、第2四半期向けの増産と、那珂工場でのダイバンの生産が寄与する見込みです。

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)



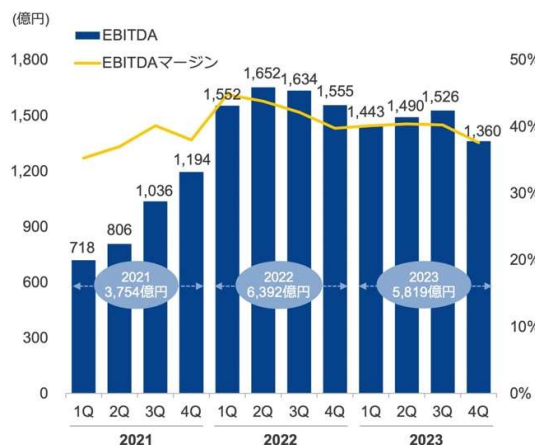
営業利益率 (率)



こちらは、売上総利益率と営業利益率です。参考までにご覧ください。

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、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

EBITDA とフリー・キャッシュ・フローです。右側のグラフのフリー・キャッシュ・フロー、キャッシュ・フローは、WolfSpeed への預託金提供の影響は除いて表示しております。

第4四半期の営業キャッシュ・フローが1,524億円で、フリー・キャッシュ・フローが1,032億円でした。第3四半期からの差分はほぼ定常と言えそうですが、税金の支払と賞与の支払によるものです。

2024年12月期 第1四半期予想

NON-GAAP

(億円)	2023年12月期		2024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	3,597	3,619	3,450 (±75)	-4.1% (±2.1pts)	-4.7% (±2.1pts)
(為替影響除く)	-	-	-	-8.4%	-2.9%
売上総利益率	56.2%	56.4%	55.0%	-1.2pts	-1.4pts
営業利益率	34.7%	31.9%	30.0%	-4.7pts	-1.9pts
1米ドル=	133円	149円	142円	9円 円安	7円 円高
1ユーロ=	142円	159円	155円	13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

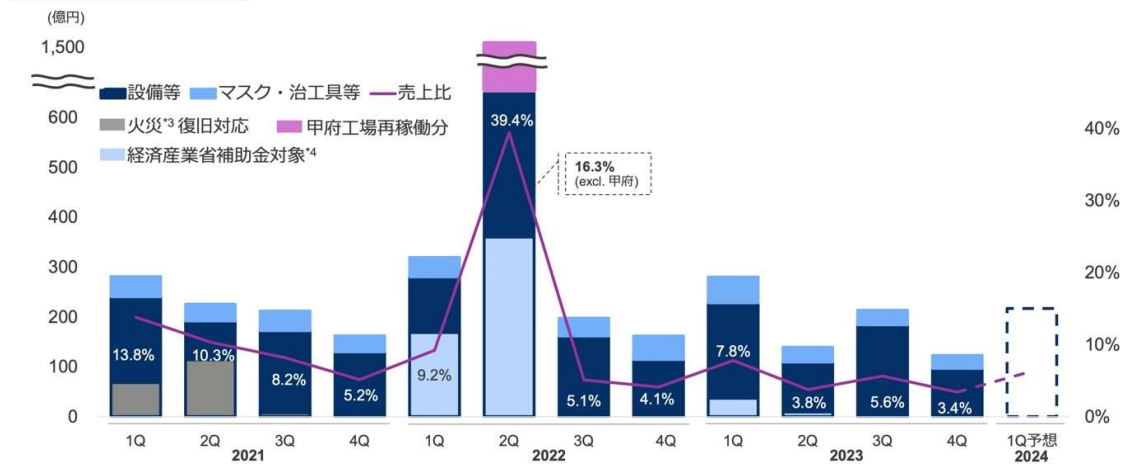
24年度の第1四半期の予想です。真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益は中央値で3,450億円、QoQで申し上げますと、その右が二つ、マイナス4.7%です。為替影響を除くとマイナス2.9%です。

中身で申し上げますと、自動車向けが若干増、それから産業・インフラ・IoT向けが減、ネットで減少を見込んでいます。

続いて、売上総利益率については55.0%、QoQはマイナス1.4%ポイントです。主要因は、売上のミックスの変化による製品ミックスの悪化、それから製造費用等の増加、これは甲府工場の立ち上げ費用等を見込んでおります。一方で、生産回収は稼働増によって若干改善することを見込んでいますが、トータルでマイナスを見込んでいます。

営業利益率は30.0%、為替の前提についてはドルが142円、ユーロが155円と想定しております。

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。

APPENDIX です。設備投資です。第4四半期は、R&D 関連投資を中心に3.4%売上比での投資を行いました。第1四半期についても、規模感としては売上比一桁パーセントを見込んでおります。

Transphorm社買収について

transphorm

Transphorm社 概要		狙い	
会社名	Transphorm, Inc.	 ワイドバンドギャップ ポートフォリオの拡充	▪ パワー半導体のポートフォリオを強化・拡大することで、顧客に最適なパワー半導体のソリューションを提供
本社	米国カリフォルニア州ゴレタ	 成長分野へのパワーソリューションの提供	▪ EV、コンピューティング（データセンター、AI、インフラ）、再生可能エネルギー、産業用電力変換、急速充電・アダプター等急速に拡大する市場に対して高効率なパワーソリューションを提供
事業内容	高電圧電力変換アプリケーション向けの高性能・高信頼性GaN半導体の設計、製造	 GaN技術、R&D人材の獲得	
買収概要			
買収原資	手元現金		
クロージング	2024年下期（予定）		

Transphorm という GaN の会社を買収しましたというお知らせです。

配当および自己株式の消却について

2023年期末 配当		自己株式消却	
配当金	一株当たり28円、総額498億円	消却する株式の数	87,839,138株 約4.5% (対発行済株式総数)
配当性向	14.8% (対GAAP当期利益)	消却後自己株式保有比率	5.0% (対発行済株式総数)
配当利回り	1.1% (対12月末株価)		

✔ 約20年ぶりの復配
構造改革・成長投資等を通じ、強靱な財務体質を実現

✔ 継続的かつ安定的な配当にむけて取組む

✔ 自己株取得も継続検討

✔ 保有上限を5%程度とする
5%を超える自己株式については、原則消却する方針

✔ 自己株式は従業員への中長期インセンティブに活用

配当と自己株式の消却についてです。左側、配当については1株当たり28円、総額で498億円行うことを決定しております。今後も、継続的かつ安定的な配当に向けて取り組んでまいります。

右側、自己株式の消却については、今般、自己株式の保有方針を明確化して、一部消却を行うことにしました。保有上限は5%程度として、それを超える分は原則消却していく方針です。5%の部分は、従業員向けの中長期インセンティブ、株式報酬に活用していく方針です。

以上で、私からの説明を終了します。

質疑応答

<質問者 1>

Q：二つ、お願いします。

一つ目は、柴田さんから冒頭ご紹介があったところもあるのですが、車載、産業・インフラ・IoT、各半導体の市場の1Qの動きと2024年の見通しについて、反転時期も含めて、見通しについてご教示いただけたらと思います。

二つ目は、半導体の需給が変わってきているのはわれわれも気づくところですが、この中で半導体の価格はこれまでずっと堅調であったものがどう変わってきているのか、車載と車載以外に分けて教えていただければと思います。

A：1Qの自動車は、私たちの見立てとしては、4Q対比フラットくらいかなと見ています。先ほど新開からもお話ししたとおり、想定よりも多分、一部の顧客筋において生産の追い込みのようなものが寄与して、想定よりもエンドの商品が強かったというのが4Qです。ですが、この1Qは春節等もありますので、基調としては堅調ですが、QoQでいうとフラットくらいかなというの見立てです。

私たちの売上としては、先ほどお話しした、在庫をチャネルにもう少し積む必要があるので、少し伸びるというの見込んでいます。基調としてはこの後、2Q以降もそんなに大きくは変わらないという見立てを今のところはしていて、全体の車の生産台数自体はほぼほぼフラットな感じで、今のところは計画しています。

あとは、コンテンツ増が、以前よりはもしかしたら少しゆっくりになっているかもしれませんが、引き続きダブルディジットで伸びていくだろうと思います。ですので、一部EVの向かい風や、中国の市場で非常に競争が激しくなっていることもありますが、全体としては堅調なトレンドが維持するものと思っています。

産業・インフラ・IoTは、産業とマスマーケット、また、特に日本の市場については在庫の調整が他のセグメントよりも少し遅く始まって、今も継続しているという見立てをしています。それは恐らく1Q、場合によっては2Q辺りまで、U字の底みたいが続いて行って、セカンドハーフくらいから回復してくるのかなと想定しています。

また、PC は以前お話ししたとおり、既に底は打っているのですが、市場のシクリカリティで上がったりがったり、2Q、3Q に向かって上がって、また 4Q で下がるというカーブを描くのかなと思っています。

あとは、データセンター、AI のところです。ここは私たちにとってまだまだ売上が小さく、全社の売上のせいぜい 2%、3% くらいの規模ではありますが、すごく強く伸びていきますので、うまいこと製品投入と生産のキャッチアップができれば、それなりに IIoT の売上を強く下支えしてくれるセグメントになるのかなと思っています。

価格のところは、そんなに自動車とそれ以外で大きなギャップは、今のところは見えていないのですが、まさにご推察のとおりで、昨年までの価格上昇基調は、今年は反転するのかなと見ています。そんなに大きな価格下落は想定していませんが、だいぶ競合環境も変わってきていますので、気持ち値下げというトレンドを今年は見込んでいます。

Q：最後に一つだけ、値下げは通常起こるとは思うのですが、それはグロスマージンに与える影響、生産性の改善等や、そのボリュームなどでオフセットできるくらいの値下げを現在では想定できるのでしょうか。

A：まるっとオフセットできるのか分かりませんが、皆さんご覧になっていて、著しくグロスマージンが下がっていくことにはならないようにできるのではないかなと思っています。今年は工場の稼働を見据えたディプリシエーションの増加等も少しありますので、チャレンジはありますが、皆さんがびっくりするような下落はなくて済むのではないかなというのが、今の見通しです。

<質問者 2>

Q：私からは、大きく 1 点です。1Q から稼働率が上向いていくというご説明がありましたが、具体的に 1Q からどれくらいの稼働率になっていくのかと、もし可能であれば、2Q 以降の稼働率の見方を教えていただきたいというのが、内訳の一つ目です。

内訳の二つ目として、先ほど柴田さんから、24 年の車載半導体の市場はダブルディジットの成長が期待できるというコメントがありましたが、その中で、御社が市場に対してアンダーパフォームする、アウトパフォームする材料があれば、それぞれ教えてください。トータルしてどうなのかも含めて教えていただければと思います。

A：2 点目から言って、1 点目は新開から回答しようと思います。

だいぶ、以前よりは ADAS と EV の売上は私たちの車の中でも増えてきていますが、それでもまだ自動車全体の 15% くらいです。従って、今、EV は若干調整局面ですが、ADAS を中心に市場は伸びると思います。ですが、私たちの車全体のボリュームからすると、一桁パーセントの部分が大きく伸びることなので、大宗の 85% 部分の車の売上は ADAS、EV 以外に大きくドライブされるところを考えていただくといいのかなと思っています。

従って、堅調さを見込んでいますが、ADAS のエクスポージャーが大きい競合や、EV のエクスポージャーが大きい競合との比較感で言うと、成長が見劣りすることにならざるを得ないのかなというのが実態だと思います。

稼働のところは新開さん、お願いします。

A: 第 4 四半期から第 1 四半期で、おおむね一桁前半パーセントポイントの稼働率の上昇を見込んでいます。第 2 四半期も一桁パーセントでの QoQ の増を見込んでいます。ただ、テクニカルな要因があり、先ほども少し申し上げた、40 ナノの MCU の那珂工場でのダイバンの積み上げが寄与するのですが、この増産が 3 月から寄与するのですね。

ですので、第 1 四半期への寄与度が、ある意味第 2 四半期に比べて 3 分の 1、第 2 四半期はフルで寄与してきますということが、この稼働率の段階的な押し上げをドライブしている要因になっています。それ以外は、需要に応じて多少の増減はあるかなと見込んでおります。

Q: フォローアップで、柴田さんから ADAS と EV のお話がありましたが、過去獲得された DIN の成果によって、市場に対して、市場の動きとは異なる動きをすることはないでしょうか。

A: ADAS のところは、これまでのお話のとおり順調に立ち上がっていくと思いますので、よく悪くもサプライズなしと捉えていただくといいかなと思います。EV のところは、多くの皆さんご関心だと思いますが、中国を中心に随分、去年 1 年間でも市場環境が変わってきていますので、以前に見込んでいたよりは昨年、今年でいうと、IGBT のところは厳しいかなと見ています。

ですので、IGBT という点でいうと、中国以外の競合とはそんなに大きな違った動きにはならないだろうと思いますが、SiC を中心に今戦っている競合と比べると、ちょっとスローダウンしているように見えるのではないかなと思います。

ただ、甲府工場であって納入していく予定の製品、それからアプリケーション、客先という点で言うと、幸いにして中国での環境の変化を大きく受けるような想定にはなっていません。ですので、多少の出っ張り、引っ込みはあるかもしれませんが、そんなに話が食い違うことはなく、甲府が立ち上がり、IGBT のビジネスも立ち上がっていくのではないかなと見ています。

<質問者3>

Q：最初に、車載のところで、前回の説明会で12月末は欧州、3月末は日系の期末調整のような話もおっしゃっていて、それが結果的に今、どうなっているのかと、地域別の動きを整理させてください。

ならびに、われわれがよく質問を受けるのは、海外の半導体、車載系のところと比べると随分御社は堅調だよねと、これは契約の違いなり、在庫の違いなり、いろいろあると思うのですが、御社から見たときのスタビリティやレジリエントな車載のところは何が違うかも、あらためて御社からの見え方を教えていただければありがたいです。

A：あまり買いかぶったことは言いたくはないですが、以前から申し上げていることではあるように、コロナ禍でのタイトな状況を踏まえて、顧客とのコミュニケーションを非常によく取っているつもりです。従って、本当に必要ないものは買わないでくださいねと、むしろ必要なものはちゃんと納めていきますというスタンスで、特に去年の年初来、しばらくきちっとやっています。そこは顧客においても一定の信頼があって、必要なものを購入いただく状況になっているのではないかと考えています。

自動車の在庫調整の話はよくご質問いただくのですが、これも以前とそんなに変わってはいなくて、例えば、地域やセグメントなど、そういったもので一律の在庫調整や在庫の過少状況などはないです。ただ、以前と同じで、非常にスポットで、特定の製品の特定顧客における在庫が一部オーバーシュートしたので調整するなど、上にオーバーシュートしたり、下にオーバーシュートしたりして調整することは、今も引き続き起こっています。

全体を俯瞰してみると、でこぼこはちょこちょこあるのですが、全体感としては需要並みの出荷で、出荷したものはそのまま使われていると捉えています。ですので、自動車市場が堅調である限りは、私たちの売上も同じように堅調に推移していくのかなというのが見立てです。

Q：3月末、日系の期末調整は、あまり御社の懸念ほどは出ていなかったということですか。

A：それほど大きくは出ていなかったです。去年の4Qは、日系顧客を中心に非常に強かったりしました。ただ、一部の顧客においては、例えば生産の停止や出荷の停止なども起こっていますので、もしかしたらそういう影響も少しこの3月期に向かって出てくるかもしれませんが、現時点では大きな地域ごとの違ったトレンドは今のところ見えていません。中国の春節はあると思いますが、それ以外は特に大きなトレンド感は自動車においては見えていないと思います。

産業は、マスマーケットは3月に向けて相当在庫を絞り込んでいくのかなというのが、かなり強く感じられています。

Q: 大きな二つ目は、キャピタルアロケーションというところ、配当、自己株式についてです。今回、オフィシャルにこういう発表をされて、ここからは、例えば配当をもう少し水準を上げていくのか、それともここはいったんこの水準で、14.8%配当性向で、より機動的に自社株式を重要視されるのか。大株主の売却動向も絡むかもしれないのですが、その辺りの順位付けというか、去年は配当をまずやりたいということがあったと思います。今後はどういう順番付けで考えていくという、ソートプロセスをお願いします。

A: 配当はできれば安定的に、ちょっと慎重めに上げていきたいなと考えています。自社株買いはそのときのマーケットの状況と、もちろん株主還元は大切ですが、M&Aを中心とした戦略的な投資を行っていきます。ですので、両方をにらみながら、そのときの状況に応じて、魅力的な価格で買える場合には自社株買いを優先していくと、そうでない場合には戦略投資を優先していくと、そこは両にらみでバランスを取りながらやっていきたいなと考えています。

Q: 補足で、これは御社に聞く話ではないかもしれませんが、大株主の売却があった場合に自社株買いで吸収というのも一つの考え方としては生きている感じですか。去年はあまりそれはなかったと思うのですけれども。

A: もちろん可能性としてあると思いますが、そんなに今、それを中心に考えているわけではないです。

<質問者4>

Q: 1点目は、先ほどの質問のご回答の中で、産業およびマスマーケット、ないしは日本の在庫調整が遅く始まって、今も継続しているということだったのですが、特にこの中で産業のところは気になります。

ここもと、中国の経済自体はものすごく減速が進んできているかと思いますが、産業向けの調整は、御社の中でも既に実感があるくらい、中国向けからの減速は感じられますか。あわせて、今、産業および他のマスマーケットとともに、在庫調整の進展度合いとしては何号目くらいまできている印象でしょうか。

A：そうですね。特に1点目の、中国経済の影響は私自身もすごく気になっているところではあるのですが、どの程度が中国の減速起因で、どの程度が在庫調整なのかはなかなか区分けが難しいです。

従って、先ほどお話ししたような、1Q、2Qくらいが鍋底な感じで調整が進んでいくのかなと。あまり3月決算が終わったら、4月からどんどん上がるというよりは、もうちょっと慎重に、顧客のほうでも購入、生産していくのではないかなと今のところは見えています。セカンドハーフは、多くの人が予想するように戻ってくるのだろうなどは見えていますよね。そんな感じだと思います。

在庫調整の何合目というのは、何合目か分かりませんが、1Qで全部終わることにはならないのではないかなと、多分2Qにも染み出していくのではないかなとは見えています。

Q：2点目は、数字の考え方をうかがいたいです。この第1四半期の為替の感応度を教えていただきたいのが一つです。2023年、積極的に為替ヘッジをしていたと思いますが、2024年になり、その為替ヘッジの状況がどう変わってきているのか、どのくらい円安を享受できるのかについて教えていただければと思います。

A：ヘッジの方針は、24年も23年と同様にドル、それから24年分はユーロも若干ヘッジをしています。上限と下限を設定して、いわゆるカラーで取引しているとかですね。

最初の質問の為替の影響は、第1四半期で申し上げると、ドルが1円変動するのに、売上だと13億円、売上総利益6億円、営業利益3億円のインパクトです。ユーロの場合は、それぞれ同様に2億円、2億円、1億円です。

Q：確認ですが、今回24年のヘッジは、23年度に設定していたよりも円安方向にしているのかと、今いただいたその感応度はヘッジ外の部分での変動ということになりますか。

A：感応度はヘッジ内のものです。ヘッジレートについては、24年のほうが若干、円安方向です。

<質問者5>

Q：先ほどの方の、為替の影響も含めて、プレゼンテーション資料11ページで出していただいている粗利益率の推移を見ると、粗利がぼんと22年の頭に上がって、粗利益率が下がって、また上がっています。これは為替が影響しているように見えますので、先ほどいただいた新開さんの反応度でいくと、それほど影響がないように見える一方で、まあまあ粗利では為替が寄与しているようにも見えます。

本当に粗利ベースで為替の影響額がこんなに小さいのかという、言質を取るわけではありませんが、例えば先ほどいただいた6億円掛ける4をすると24、20円動くと500億円ぐらいでとどまるのか。体感でしたら、これを取らせていただくと、ボトムが2,000億円から2,200億円までいっているの、掛け4をすると800億円ぐらい効いてしまっているように見えます。今一度、為替の考え方ですね。

重複しますが、為替が動いてしまっているのだから分りにくいと思うのですが、昨年1年間でシェアが上がった感覚があるか、横ばい圏なのか、もし製品群でカラーがあればと思います。これは大きく為替で1点目です。

二つ目は、Transphormを買収されたので、3種類、ワイドギャップの半導体、パワー半導体がそろいました。ワイドギャップ半導体が結構注目されつつある、実用化が進んでいるので、市場として面白くなってきたかなと思っております。この辺、もし期待できる市場や、御社の狙いも含めて解説いただければと思います。

A: グロスマージンの影響は、22年、23年見ていただくと、特に23年はヘッジをしている影響や、原価に占める外貨建ての比率の大きさもあり、そんなに大きくは効いていないです。例えば23年で、この大きなグロスマージンのQoQでの変動は何が要因かということ、為替というよりは在庫の評価減や、そういった原価に与える特殊な要因によってドライブされているところが大きく寄与しています。

A: ワイドバンドギャップも、そんなに特段変わったアイデアを持っているわけではありませんで、SiCでインバータを中心にアドレスしていこうと、あとはGaNはご案内のとおり、電源周りやチャージャー周りにうまく入れるといいなと思っています。

難しいですね、技術が成熟するに従ってマーケットのアダプションの様相も変わってくるので、chicken-and-eggになると思うのですが、でもすごく素人的に、恥ずかしいですが見ると、GaNはすごく可能性をたくさん秘めていると思います。

もちろんSiCは既にアダプションがかなり大きく始まっているので、そういう意味では非常に強いとは思いますが、今のマテリアルのつくられ方や加工のしやすさ、しにくさを考えると、うまくGaNのテクノロジーを成熟させて、GaNのアプリケーションをむしろ今見えているよりも広げていくところに、私たちがリーダーシップを発揮できるといいななんて思いながらやっていくところだと思います。

ちょっと時間はかかりますけどね。でも、すごくやりがいもある、すごく楽しい素材だなとは以前から思っていたので、ようやくそのテクノロジーを手の内に収めることができそうで、非常にうれしく、楽しみに思っているところです。

Q：先ほどのシェアの動向を、肌感覚でもいいので、何かカラーをいただければと思います。

A：シェアはどうだろうな、中国でのパワーはもう明らかにシェアを落としているでしょうね。マイコン、グローバルに見ると、結構ぎっこんぱったんすると思いますが、自動車用は堅調だと思いますけどね。自動車以外は一昨年、結構強くシェアを取れたので、もしかしたら少し反動減がきてもおかしくないなとは思っています。

ただ、構造的に勝っている、構造的に負けているというよりは、若干の振れがあって、全体感で言うと、マイコンはほぼ維持のようなピクチャーかなというのが肌感覚です。パワーは中国で厳しいと。SoC はシェアとして語るのはあまり適切ではなくて、かなり個別の製品、個別の商談によってものすごくスパイクに動いてしまうので、以前からお話ししている、第4世代のデバイスが来年度以降立ち上がってきますので、そうなるとぐっと力強い数字がお見せできるのではないかなと思っています。

<質問者6>

Q：一つ目に、製品の細かい内容を教えてください。全体のご説明は、わりとアプリケーションみたいにおっしゃっていたと思うのですが、二つあり、データセンター、AI の売上が伸びるよというお話は、具体的な製品としては何をおっしゃっているのか。

また、車載や車用の半導体で、EV、ADAS はまだ割合が小さいよと、85%はそれ以外だよとおっしゃっていたのですが、85%の主力の製品はどのようなものなのかを教えてくださいたいのが一つ目です。

A：データセンター、AI は、AI は主にパワーです。パワーのコントローラーとパワーのスイッチです。もちろんそれ以外のタイミングや、いろんなものも AI 向けに当然売れてはいきますが、特に顕著に伸びていくアイテムとしてはパワーです。

データセンター全体で申し上げますと、以前からお話ししていますように、DDR5 への転換というか、メモリの規格が先に進んでいきます。ですので、メモリアンタフェースは、Quarter over Quarter では多少出っ張り、引っ込みがありますが、Year over Year では去年から今年に堅調に伸びていくことになるだろうなと思っています。従って、データセンター全体で申し上げますと、メモ

リインタフェースとパワー、その中で特に AI になるとパワーだとご理解いただいて、おおむね合っているのではないかなと思います。

車については、引き続きマイコンが主力で、あとは SoC です。SoC が、何度も同じことを言って恐縮ですが、かなり個別の製品と商談によって大きく揺れ動きますけれども、傾向としては伸びていく、あとはアナログとパワーをしっかりと着々と伸ばして行って、全体におけるマイコンの比率がもっともっと下がってくるといいなと思いつつやっていますところですよ。

Q：二つ目に、将来のことはなかなかお話しできないというのは毎回お聞きしているのですが、去年の年末くらいに、例えば WSTS が 24 年は 13.1% ですかね、世界市場は大きくなると予想を出しました。柴田さんのご意見としては、その辺ぐらいまでいきそうなのか、ご意見をいただくとありがたいのですが、どうでしょうか。

A：半導体全体で語ると、そうなのかもしれません。よく分かりませんが、ただ、私たちは別に HBM をやっているわけでもありません。去年、すごく大きく沈んだ反動で伸びるもの、メモリはそうですね、あとは生成 AI に起因してものすごく数量が出ていく HBM など、そういうものはそもそも私たちはやっていません。

ですので、私たちがターゲットにしている市場でいうと、そんなに 2 桁で伸びるという力強さは今のところは感じていないです。何とか堅調にしてくれるといいなくらいの見通しを持っています。

<質問者 7>

Q：短い質問ですが、今回、通年の実効税率が 20% だったかと思います。その前が 29% で、比較的変動が激しいのどうか知りたいのですが、今後、どれくらいの実効税率を目線に考えていけばいいでしょうか。

A：22 年度は一時的な要因もありましたが、今後という意味では、23 年度の約 20% を目線に考えております。

<質問者 8>

Q：買収を決めた Transphorm 社は、日本での研究体制や生産委託している体制が、現状ありますが、こちらの体制を今後どうする方針なのかと、GaN 全体で国内の他の工場でも生産するのか、自社でもやるのかなど、どのようにスケールする方針があるのか、現状の考えを教えてください。

もう一つは、車載のところです。先ほど、1Q で、QoQ でフラットという見通しをお話しされていましたが、これは以前の見通しと比べて強くなっているのか、弱くなっているのか、その辺はどうなのか、ストライキの影響もあるのか、この辺を教えてくださいませんか。

A：車の QoQ に、特に以前からの見方が変わったということはないです。ガリウムナイトライドはまだこの先の話なので何とも言えませんが、現状でも研究開発のおおむねはサンタバーバラでやっています。ですので、まさに UC サンタバーバラは、化合物の人材の多分、世界の中でも本当にトップクラスの供給源になっていますからね、そこを中心に考えていこうかなと思っています。

生産については、SiC も同様ですが、もちろん自社の工場がありますので、自社の工場で先々、時間はかかりますが、生産できるようになっていくと一番いいのではないかなと思っています。

<質問者 9>

Q：1 点目は、確認の質問になります。パワー半導体の部分です。SiC の、恐らくサンプルが出されている状況ですので、そこのお客様のフィードバックを受けて、これからの戦略に対しての考え方の変化の有無を確認させてください。

2 点目は、少しビッグピクチャーになりますが、追い風が過去数年あり、そこは今終わったところ です。御社も数カ月前に、恐らくグローバル営業のヘッドの人事の変化もありました。ですので、24 年はかなりここの営業や、ここで勝負が決まる、競合との勝ち負けが割とくっきり見えてくる年かなと思います。24 年以降に向けて、今の営業の戦略、例えば直販、代理店の使い分けなど、そこにどのような考え方、変化があるか教えていただければと思います。

A：チャンネルかダイレクトかというところは、私たちはチャンネルとしっかりパートナーシップを組んでやっていこうと、全部自社に持ってこようとは今は考えていませんので、そこは大きく変わるものではないです。

ただ、最大のポイントとしては、あまり短期的にいい年だから、悪い年だからというよりは、これまで数年の取り組みは一定の成果を生んだと、そこは強く感じています。ですので、ここからもう

少し長期目線での投資を継続的に行っていくために、今年の1月から、セグメント別ベースではなくてテクノロジーベース、プロダクトベースの組織に変えたところです。

まさに今、その効果の萌芽が見え始めていて、従来であれば、自動車向けと産業向けで、ある種重複開発していたものを、これ一緒にやったほうがいいよねという話がここそこでどんどん進んでいきますので、これまでと同じ、例えば人材、それからお金の投入量に対して、期待できるアウトプットは以前よりずっと大きくなるのではないかと考えています。

ただ、ご案内のとおり、半導体は今やっていることが本当に数字になって出てくるのは何年も先の話ですので、皆さんがそれをお感じになるまでには少しタイムラグがあると思いますが、出足はいいのではないかなと考えています。

Q: パワー半導体、SiCのフィードバックのところはいかがですか。

A: 特段そんなに、まだ本当にサンプルといっても初期段階ですので、多くのお客さんは大体いいことを言ってくださいます。非常にいいから早く量産にもって行ってねというコメントが多いので、そこはディスカウントしながら聞いておく必要があるかなと思いますね。今のところは、非常に順調に進んでいるということだと思います。

司会: ありがとうございます。以上で、質疑応答を終了させていただきます。

最後に、柴田よりごあいさつ申し上げます。

柴田: ということで、底堅い自動車、それから伸びが期待できるAI、今、調整局面にある産業、マスマーケット、あとは既にシクリカルに動いているコンシューマー、コンピュータという、色彩が非常にくっきり出た決算だったかなと思っています。

あとは、今年の下半期に向けて工場の稼働や、在庫の拡充など、そういうものを慎重に、かつ慎重過ぎないように、しっかりアクセルとブレーキを踏み分けながら進めていきたいと思っていますので、引き続きどうぞよろしくお願いします。

本日はお忙しいところ、ありがとうございます。

司会: 以上で、2023年12月期第4四半期通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

