

# 2023年12月期 第二四半期決算発表説明会（2023年7月27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、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分を予定しております。なお、本日の説明会で使用する資料は、当社ホームページ 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、よろしくお願いいたします。

**柴田：**皆様、お忙しいところありがとうございます。

このセカンドクォーターの数字は、ほぼほぼ想定どおりであったと考えています。一方で、次のサードクォーター以降、前回アップサイドに備えていきたいという話をしたのですが、中身を見ると、アップサイドというか、着実に上がっていくところもあるんですけど、全体感としては、少しやはり不透明な状況が続くかなと現時点では判断をしまして、当面は安全運転を継続していこうかなというのが現時点での方針であります。

ということで、詳細については CFO の新開からお話をさせていただきます。

新開さん、よろしくお願いいたします。

## 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。
- **Pantronicsの連結開始**：2023年6月2日 (日本時間) にPantronics AG (以下Pantronics) の買収を完了し、連結を開始しました。
- **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) 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 (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 2 四半期の決算内容について、IR サイトのプレゼンテーションに準じてご説明いたします。

3 ページです。注意事項です。

第 1 四半期の決算のときに ERP のシステムを統合しますよというお話をしたのですが、準備不足によりまして統合の時期を延期いたしました。従って、この第 3 四半期の決算への影響はありません。スケジュールは来年を予定してしまっていて、またあらためてアップデートをしたいと思います。

## 2023年12月期 第2四半期 決算概要

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	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	3,771	7,238	3,597	3,600 (±75)	<b>3,687</b>	-2.2%	+2.5%	+2.4%	<b>7,284</b>	+0.6%	+1.2%
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-	-8.0%	+0.8%	+0.8%	-	-	-
売上総利益率	58.6%	58.5%	56.2%	55.5%	<b>57.4%</b>	-1.2pts	+1.2pts	+1.9pts	<b>56.8%</b>	-1.7pts	+0.9pt
営業利益 (率)	1,453 (38.5%)	2,809 (38.8%)	1,248 (34.7%)	32.0%	<b>1,291 (35.0%)</b>	-163 (-3.5pts)	+43 (+0.3pt)	+139 (+3.0pts)	<b>2,538 (34.8%)</b>	-270 (-4.0pts)	+139 (+1.5pts)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	814	1,716	1,075	-	<b>1,190</b>	+376	+115	-	<b>2,265</b>	+548	-
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>	1,204	2,282	1,068	-	<b>1,082</b>	-123	+13	-	<b>2,150</b>	-132	-
EBITDA <sup>3</sup>	1,652	3,204	1,443	-	<b>1,490</b>	-162	+47	-	<b>2,933</b>	-271	-
1米ドル=	124円	120円	133円	132円	<b>135円</b>	10円 円安	2円 円安	3円 円安	<b>134円</b>	14円 円安	1円 円安
1ユーロ=	134円	132円	142円	143円	<b>146円</b>	12円 円安	4円 円安	3円 円安	<b>144円</b>	12円 円安	2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

決算の概要についてです。

第2四半期については、真ん中の濃い青のほうをご覧ください。売上収益は3,687億円、売上総利益率は57.4%、営業利益は1,291億円、利益率が35.0%、当期利益は1,190億円、為替影響を除外して1,082億円、EBITDAは1,490億円、当期の為替はドル135円、ユーロ146円でした。

予想比については、その右三つ目をご参照ください。後ほどのページでご説明します。

また、上期の累積については、その1個右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2四半期ですけれども、一番右側、売上収益全体でYoYで2.2%の減収、QoQでは2.5%の増収となりました。為替影響を除外してみると、YoYでは8.0%の減収、QoQでは0.8%の増収となっています。

内訳ですけれども、自動車向け、産業・インフラ・IoT向けは以下に記載のとおりです。同様に為替影響を除いてみると、自動車向けはマイナスとなっていて、YoYでマイナス2.7%、QoQでマイナス1.1%と、それぞれ減収となっています。一方、産業・インフラ・IoTは、YoYで12.3%減収、QoQで2.5%のプラス増収となりました。

## 2023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	営業利益率 予想比 +3.0pts
<b>売上 収益</b>	1,694億円 予想比: + QoQ: +0.7%	1,965億円 予想比: + QoQ: +4.1%	3,687億円 予想比: +2.4% QoQ: +2.5%	<b>↑ 売上収益</b> <b>↑ 売上総利益率</b> 予想比: +1.9pts ↓ 為替 ↑ 製品ミックス ↓ 生産回収 ↑ 製造費用等 <b>↓ 営業費用</b>
<b>売上 総利益率</b>	51.5% QoQ: -1.3pts	62.6% QoQ: +3.2pts	57.4% 予想比: +1.9pts QoQ: +1.2pts	<b>営業利益率 QoQ +0.3pt</b> <b>↑ 売上収益</b> <b>↑ 売上総利益率</b> QoQ: +1.2pts ↓ 為替 ↑ 製品ミックス ↓ 生産回収 ↑ 製造費用等 <b>↑ 営業費用</b>
<b>営業 利益率</b>	34.9% QoQ: -1.2pts	35.4% QoQ: +1.9pts	35.0% 予想比: +3.0pts QoQ: +0.3pt	

売上総利益率、営業利益率等についてです。

まず全社合計ですけれども、右上のボックスをご参照ください。売上収益は予想比で中央値から2.4%上振れていまして、その上振れの要因の半分強が為替、それ以外に為替を除くと半分弱ということで、産業・インフラ・IoTのうち、インフラ・IoTのアナログの製品を中心に予想比で増加しました。

売上総利益率については、予想比プラス1.9%ポイントですけれども、為替についてはほぼ予想どおりです。製品ミックスはアナログ製品が上振れたことによる若干のプラス。それから生産回収は調整を行ったことによる若干のマイナスでした。

一方で、製造費用はプラス。こちらは生産減による費用減に加えて、在庫の評価減の費用を見積もっていたのですけれども、その発生が想定よりも少なかったということでございます。この製造費用等の項目でグロスマージン、売上総利益率の上振れの主要因となっています。

営業費用ですけれども、R&D、SG&A、いずれも予想比で減少しました。結果、営業利益率は予想比で3.0%ポイント上振れて着地いたしました。

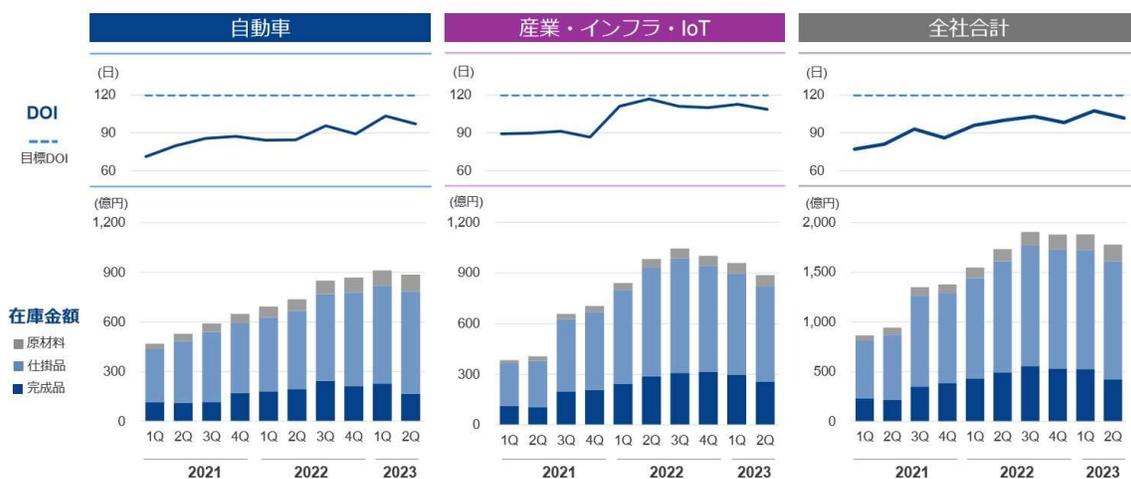
その下、QoQについてですけれども、売上収益についてはプラス2.5%の増、それから売上総利益率については1.2%ポイントの増加となりました。

ミックスについては、産業・インフラ・IoTの増で若干改善しています。生産回収は稼働減によりマイナスとなりましたけれども、製造費用等の改善、これには会計的な要因も含めてですけれども、ネットで売上総利益率はプラスとなりました。

左側、セグメント別をご参照ください。売上総利益率のQoQの変動について少し補足いたします。自動車については、生産回収が減少したことによる影響が表れています。産業・インフラ・IoTは、同様に生産回収減の影響もあるんですけれども、ミックスの改善、それから在庫評価減の費用が少なくなったことにより、ネットでプラスとなりました。

営業利益率について、産業・インフラ・IoTの営業利益率の改善幅が小さいのはQoQでR&Dを若干増やしていることが影響しています。

## 当社在庫 (決算ベース) とDOI\*1\*2

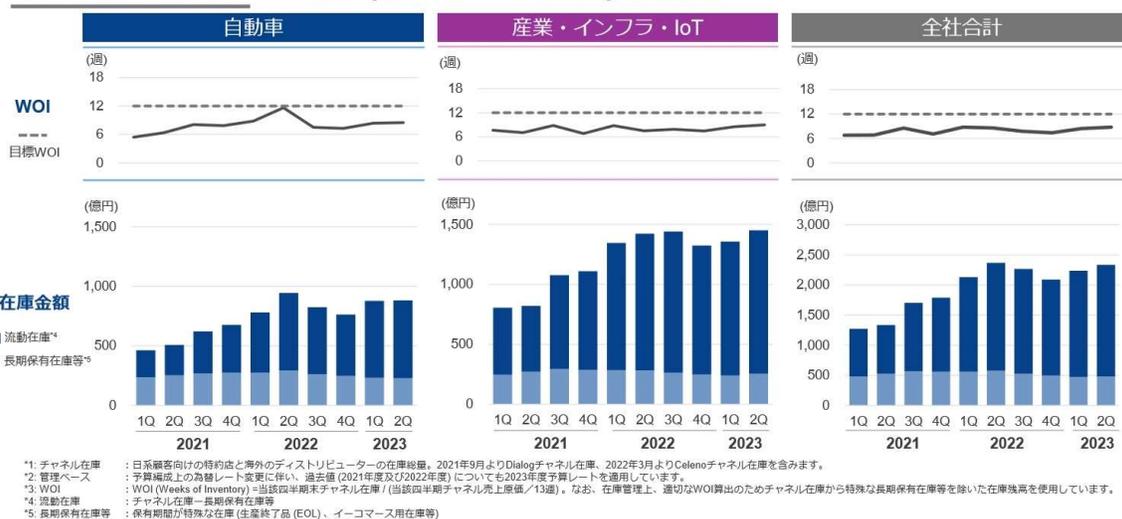


\*1: DOI (Days of Inventory) = 当該四半期末棚卸資産残高 / 当該四半期売上原価 (Non-GAAP) × 90。  
 \*2: 2021年第3四半期よりDialog分を、第4四半期よりCeteno分を含みます。ただし、2021年第3四半期の四半期売上原価のうちDialog分は、Dialog 9月単月×3で算出しています。

自社在庫についてです。

全体の DOI、一番右側です。第 2 四半期ですが、QoQ で減少して、第 1 四半期が 107 日、第 2 四半期が 102 日となりました。自動車、産業・インフラ・IoT、いずれのセグメントでも減少しています。

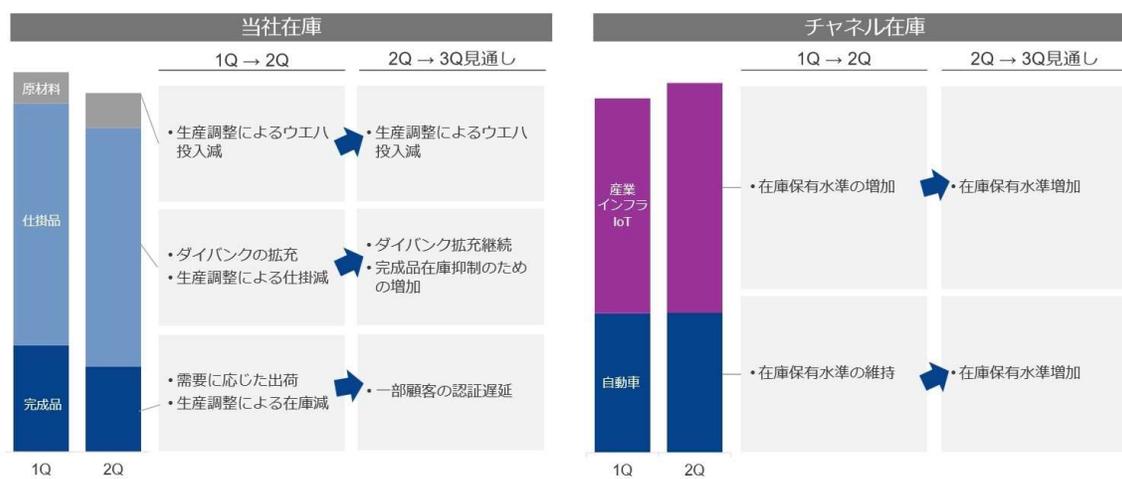
## 販売チャネル在庫\*1 (管理ベース\*2) とWOI\*3



チャネル在庫についてです。

この保有週数、WOI ですけれども、いずれのセグメントでも QoQ で増加、自動車は微増、産業・インフラ・IoT は想定どおりの若干増という結果になりました。全体で約 9 週弱という結果になっています。

## 在庫増減要因



在庫の増減要因と見通しです。

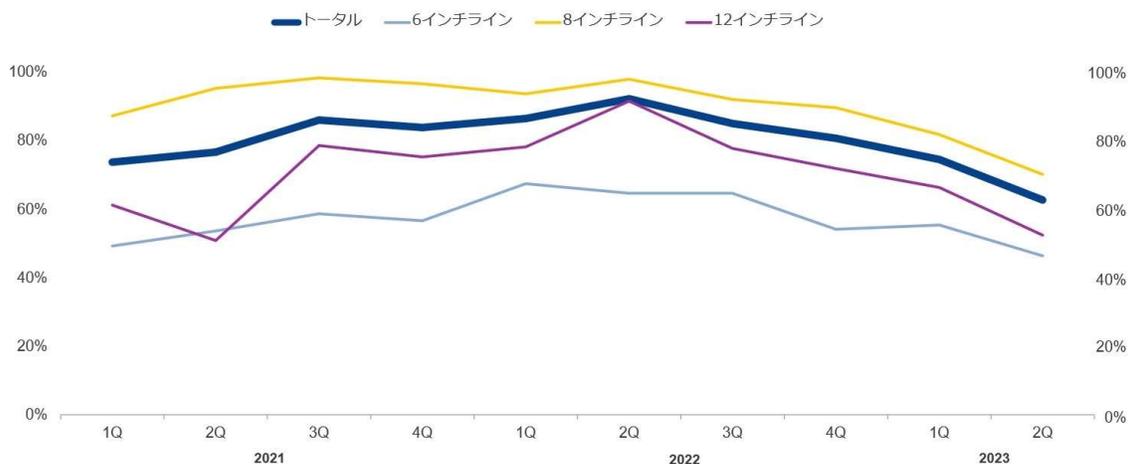
まず、左側の自社在庫、当社在庫についてですけれども、全体では103億円分減少しています。原材料はQoQで1Q、2Qが増えておりました、生産調整によるウエハの投入減が影響しています。購入は長期契約で抑えている一方で使用量が減っているということです。従って、第3四半期についても同様に増加することを見込んでいます。

その次に仕掛です。第2四半期では内製の製品のダイバンを拡充する一方で、生産調整で工程仕掛が減少しました。結果的にQoQでほぼフラットとなりました。第3四半期ですけれども、ダイバンの拡充をもう少し進めるといふことと、あとは全体の在庫を圧縮するため完成品を押しえますので、その分、仕掛で止めて仕掛が増えるということが起きます。従ってQoQで見ると若干の増加を見込んでいます。

最後に完成品です。第2四半期は想定どおりに減少しまして、一方第3四半期は一部の製品について、お客様の認証が遅れているというものがございまして、その影響で一時的に若干増加するということを見込んでいます。

右側のチャネル在庫についてです。いずれのセグメントでも若干増加ということですが、自動車はセルスルーが若干遅れて、WOIが微増にとどまりました。一方で産業・インフラ・IoTはセルスルー、それからセルインともに上振れて、想定どおりに増加したということがございます。第3四半期についても、自動車、産業・インフラ・IoTともに保有水準を若干増やす想定でいます。

## 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ベースの稼働率です。

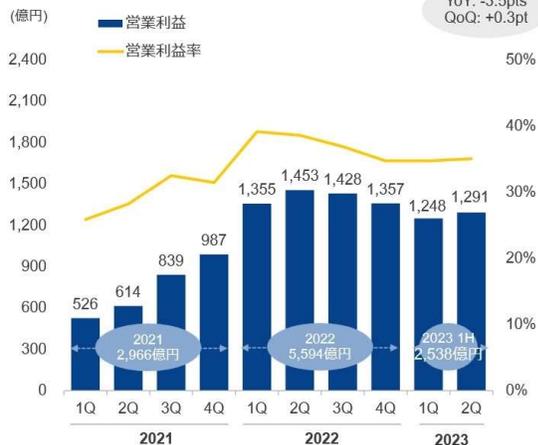
第2四半期ですけれども、60%台前半となりました。生産調整のために想定よりもやや減少をしました。第3四半期ですけれども、ここからほぼフラットに推移することを見込んでいます。

## 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)



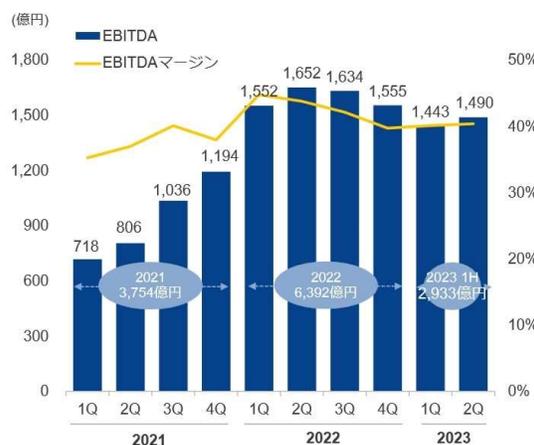
### 営業利益率 (率)



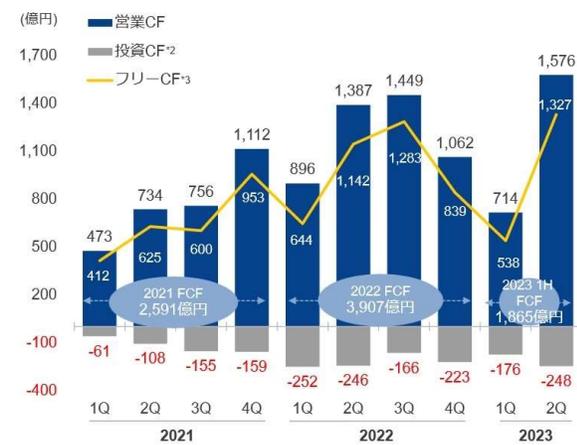
売上総利益率と営業利益率のトレンドですが、こちらはご参照ください。

## 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

EBITDA とフリー・キャッシュ・フローです。

右側のフリー・キャッシュ・フローについて少しコメントしておきます。1Q、2Qを比較するとQoQのギャップが大きいですけれども、第2四半期の営業キャッシュ・フローと第1四半期を比較すると、法人税の納税からの反動増、それから賞与の支払からの反動増、そういった影響で大きくプラスとなっています。第3四半期は法人税の中間納付、それから中間賞与の支払等があり、QoQではマイナスとなる見込みです。

## 2023年12月期 第3四半期予想

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) 予想中央値 (レンジ) <sup>*1</sup>	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	3,876	11,114	3,687	3,700 (±75)	-4.5% (±1.9pts)	+0.3% (±2.0pts)	10,984 (±75)	-1.2% (±0.7pt)
(為替影響除く)	-	-	-	-	-5.4%	-0.1%	-	-
売上総利益率	57.0%	58.0%	57.4%	56.5%	-0.5pt	-0.9pt	56.7%	-1.3pts
営業利益率	36.8%	38.1%	35.0%	32.5%	-4.3pts	-2.5pts	34.1%	-4.1pts
1米ドル=	135円	125円	135円	138円	3円 円安	3円 円安	135円	10円 円安
1ユーロ=	139円	135円	146円	153円	14円 円安	7円 円安	147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3四半期の予想についてです。

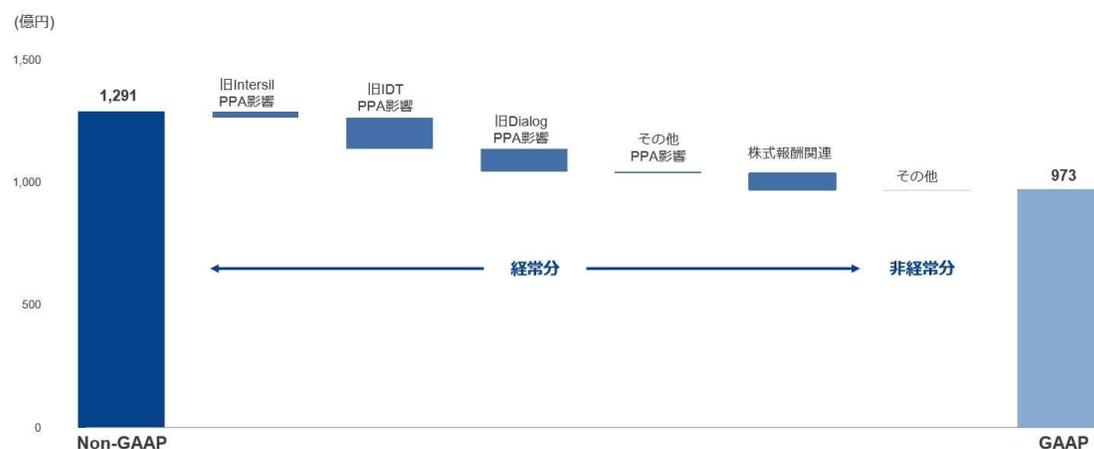
真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益ですけれども、中央値で3,700億円、YoYはマイナス4.5%、QoQはプラス0.3%、その下段、為替影響を除くとYoYでマイナス5.4%、QoQではマイナス0.1%を見込んでいます。

売上総利益率は56.5%、QoQではマイナス0.9%ポイント、それから営業利益率は32.5%、QoQではマイナス2.5%ポイントを見込んでいます。

売上総利益率について若干コメントすると、このQoQの0.9%ポイント減は製品ミックスの悪化、それから製造費用の増加です。製品ミックスですけれども、第2四半期で良かった分の反動減、それからコンシューマー系が増えるといったものです。それから製造費用ですけれども、償却費の増、それから工場で使う電気代の増加、それに加えて甲府工場の立ち上げ費用などを見込んでいます。

営業利益率についてですけれども、第3四半期ではCAPEXがR&Dを中心に増えることを見込んでいます。上期はそのR&D spendを抑え気味に運営していたのですけれども、下期ではR&D投資を若干増加させる予定で、主に自動車向けのIGBTやSiC、それからSoCの次世代品等の開発に充当する予定です。

## 2023年12月期第2四半期 連結営業利益 NON-GAAPからGAAPへのブリッジ

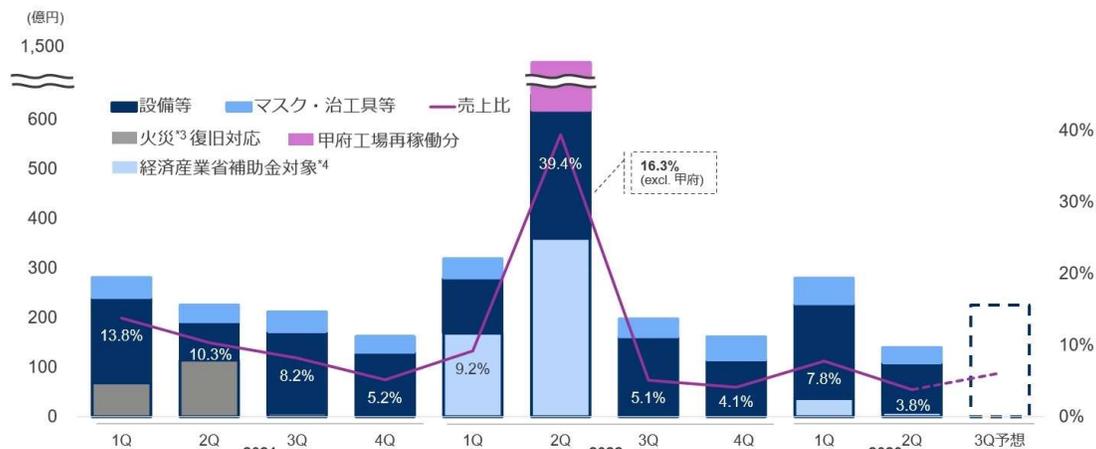


第2四半期の Non-GAAP から GAAP へのブリッジです。

1点補足しておきますのが、この右から3番目の株式報酬のところ、2023年、今年の株式報酬は前年比で拡大しています。

Dialogの従業員を、このルネサスの株式報酬と同じサイクルに統合したということ、M&Aで人員数が増えているということ、それから円安の影響、これらにより四半期当たりの株式報酬の費用がこれまで約40億円強だったのが、第2四半期から約70億円弱になりました。

## 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。

設備投資の状況です。

今般、経済産業省補助金の対象の案件をこの水色であらためて表示しています。4月末にアナウンスされたものを含めます。補助額は水色でハイライトされている部分の約3分の1ということです。

## Wolfspeed社とのSiCウエハ供給契約について

主な案件内容	ルネサスの狙い
<p data-bbox="358 415 683 468"><b>ルネサスとWolfspeed社が 10年間のSiCウエハ供給契約を締結</b></p> <p data-bbox="342 531 699 579">ルネサスより20億米ドルの預託金を提供し Wolfspeed社の米国における設備投資を支援</p> <div data-bbox="269 611 753 659"></div> <p data-bbox="354 711 688 760">Wolfspeed社より150mmおよび200mmの SiCウエハ (ペア / エピタキシャル) を供給</p>	<p data-bbox="862 436 1320 512"> 2025年からのSiC半導体の量産に向けて、 長期間にわたって高品質のSiCウエハの 安定供給を確保</p> <p data-bbox="857 569 1317 644"> ルネサスのパワー半導体戦略を強化、 EVや再生可能エネルギーなど、需要が 拡大する幅広いアプリケーションに対応</p> <p data-bbox="862 695 1328 756"> 急速に拡大するSiC市場のキープレイヤー を目指す</p>

こちらをご参考までですが、Wolfspeed との SiC のウエハ供給契約について。7月5日に10年間の供給契約を締結しましたという内容でございます。

以上で説明を終了します。

## 質疑応答

---

< 質問者 1 >

**Q:** まず1点目が、冒頭、柴田さんのコメントで、売上についてはやや濃淡が出てきているという趣旨のご説明があったと思うのですが、その点についてもう少し詳細を教えてください。可能であれば、御社のサブカテゴリーに照らし合わせて、こういったところが良いけれども、こういったところが少し期待から外れてきているのかとか、この辺のカラーをお願いいたします。

**A:** まず、これまで非常に強かった産業用、これが前年比での成長は続くのですが、成長のペース自体が鈍化するということを現時点では見込んでいます。これまですごく強い状態が続いていましたが、その強さが減速するというのがマイナスサイドです。

想定どおりというのが、PC、コンシューマーでして、前年対比で言うと大きく沈んだままですけど、ほぼほぼ想定どおりセカンドクォーターで底を打ちまして、サードクォーター以降はモDESTな成長というか、回復というか、これは想定どおりに見込んでいます。

もう一つは、データセンター向けが、これはまだクォーター1つで論じるのはちょっと早いかもしれませんが、あまり強く言い過ぎないようにしたいのですが、足元だけを見ていると、かなりDDR5への移行が急速に進んできていると見えていまして、これによって、少なくとも次のクォーターでは大きな成長を見込んでいます。

これが継続的に起こってくれるといいなと思いますが、一部まだDDR4を使うお客さんで、在庫消化のために購入を絞っているようなところもありますので、それが戻ってくるともう少しリバウンドがあるかもしれません。

今、足元だけで言うと、すごくDDR5に急激に動いているように見えているので、このトレンド自体は私たちにとってはコンテンツがかなり増えますのでプラスです。

あとは自動車のほうに目を向けてみますと、自動車のほうがちょっとよく分からんなというのが正直なところでした。その言葉どおりです。すごく弱いという意味で言っているわけではないのですが、もっともっと強くなる可能性もあるかなと思っていたのですが、今のところそうでもなさそうだと。何となくこの状態のまま行きそうだというのが今、足元での感覚です。

今の時点での私たちの推定としては大きく二つの要因があって、一つは、中国でのEVの急激な伸び、それに対しての内燃機関の減少みたいなものが、特に日系の顧客を通じてこの不透明感につながっているというところ。

あとは、グローバルな大手のTier1顧客では、皆さんご覧になれば一目瞭然ですけど、かなりキャッシュ・フローがタイトな状況でして。相当程度在庫をギリギリ詰めて管理をしているというのが、恐らく足元の状況で、それによってかなりキャッシュ優先でのマネジメントがなされているように見えるので、これが足りない、あれが足りないという話が一方で起こりながらも、先々そんなに強い需要が入ってこないというのが足元の状況です。

以上のような状況を踏まえて、ちょっと不透明な状況が続くなど申し上げました。

**Q:**ありがとうございます。2点目が、これは新開さんにお伺いしたほうがいいのかなと思います。今回のWolfspeedに対する20億のデポジットについてお伺いしたいのですが、これの資金手当というものの考え方と、これが御社は従来比較的早めに配当も再開したいとか、比較的株主還元に対して前向きなメッセージを出されてきましたが、それに与える影響というものを現時点でコメントできる範囲でお願いいたします。

**A:**2ビリオンドルです。最初の1ビリオンドルが既に預託しています。もう1ビリオンドルは来年以降に預託する予定です。従って、原資はわれわれの自己資金ということです。

還元についてのインプリケーションですけれども、これまでの方針と変わりはないとご理解いただければと思います。以上です。

<質問者2>

**Q:**二つということで、今の売上のアウトルックというところから見ると、在庫のこれからの持っていく方というところで、3Qは多少チャネルを上げていくということですけど、これはどこまで作っていくというか、持っていくのかというところは、どういう考え方でしょうか。

また、その稼働益というか、そういうものの出方は、3Qはそこまで出ないと思いますが、4Qに向けて、基本ボトムアウトして稼働益が出ていく方向としては見ているということなのか、方向感を確認させてください。

**A:**在庫は、前回自社在庫のDOIの水準の話をしましたけど、チャネル在庫、それから自社在庫の水準ともにアナウンスしているとおりのターゲットを設定してしまして、ご覧いただくと一目瞭然

ですが、今現在の在庫の保有水準はターゲットを下回っています。従って、基本的にはターゲットに近づきたいなと思ってまして、その観点から少しずつ増やしているというところですよ。

もっと先々のアウトルックが明るければ、もっと一気に水準を増やしていかないといけないんですけど、必ずしもそうでもないんで、ちょっとずつ様子を見ながら増やしているということです。万が一このスローな状況が続く、あるいは逆転するようであれば、すぐブレーキを踏めるように。

ただ、そうは言いながらも、ターゲットに少しずつ近づけて、様子を見ながらやっっていこうというのが今の足元での進め方です。

あとは、サードクォーターの稼働については新開から申し上げましたが、年末に向けての稼働は、今は時期尚早なので確定的なことは当然申し上げられませんけど、来年ファーストクォーターの需要見合いである程度変わってくるところがありますので、何とも言いづらいです。現時点では、冒頭から申し上げている不透明な状況が続きますので、あまりアクセルを踏むというよりは、今の2Q、3Q並みで様子を見ながら進めていくのが妥当かなということを考えて運営しています。

あとは、もう少し来年ファーストクォーターの見通しが、もうちょっと解像度が上がるに従って、必要があれば調整していこうかなと考えています。以上です。

**Q:** ありがとうございます。二つ目に、受注とか、もしくは受注残という点で、今どういう入り方なり推移の仕方をしているかというところを教えてください。

**A:** 受注残は、ご案内のとおり注残がかなり大きく積み上がっている状態が続いていましたので、新規の受注は少しスローな状況が続いて、注残を食いつぶすというか、そういう状態に今足元ではなっています。これは想定どおりの状況です。

一方で、ご記憶にあると思いますが、私たちは長期の、いわゆる NCNR というノンキャンセルな受注ということはしばらく前に中止しましたので、かつリードタイムは今ぐっと短くしています。そのために在庫水準を少し厚めに持つようにしていますので、顧客からの受注は以前に比べると、かなり短いスパンで入ってくるようにしています。実需に見合うように。

従って、これからの私たちの今の時点でのエクスペクテーションとしては、ここからまた新しい新規の受注については、以前の注残の償還が進むに従って、またここから増えていくという方向感になるのかなと考えているところであります。以上です。

**Q:** 売上に対して受注の水準というのはまだ高めているか、来年の増収を考える上ではそれなりに入ってくる方向にあるという考え方でよろしいですか。

**A:** 来年までは、まだ時期尚早かなと思いますけど、少なくとも今期いっぱいについては心配はしていません。以上です。

<質問者 3>

**Q:** 一つ目ですけれども、先ほどの質問にもありましたウエハのことです。2ビリオンという、利息をもらうとはいえ結構な大きな金額でありますけれども、これは将来的には、SiC、パワー半導体の市場でシェアはどの程度まで伸ばせるような契約になっているのか、そのイメージ、もし現時点で共有できるのであればお願いいたします。

また併せて、先ほど R&D を強化するということでもありましたけれども、SiC の製造プロセス技術で、今どのような段階にあるのかということについてコメントいただけましたらと思います。以上 1 点目です。

**A:** SiC のプロセスは今、まさに立ち上げているところでして、ここはそんなに大きな投資を今していませんし、それを一気に増やすということも現時点では想定していません。段階的に少しずつやっていこうと考えています。

やはり金額の規模で言いますと、さっきの 300 ミリの IGBT とか、あといわゆる IPD という Intelligent Power Device 向けの開発の投資とか、あと、どうしてもデジタルのほうが開発の投資としてはかさむ傾向にありますので、第 5 世代の SoC の開発がかなり大きく立ち上がってくるというのが、大きな要素になります。

SiC のシェアはどうなりますか、これは難しいですけど、10%とか 15%とか、そういう数字を述べることはできますけど、まだまだかなり見通しが、いい意味でよく分からないので、何とも申し上げにくいんですけど。スロースタートで立ち上げていって、順調に立ち上がるに従って、どこかの段階でステップファンクショナルに金額を増やしていこうかなと考えています。

いろいろな意味でキャパシティ拡張を伴う大きな投資というのは、恐らく 6 インチではなくて 8 インチに移行するタイミングで来るとお思いますので、そのタイミングは早過ぎてもいけないので、しっかり見定めながらやっていこうかなと考えているところです。以上です。

**Q:** ありがとうございます。二つ目も先ほどの質問に重なってしまって恐縮です。配当開始について、Capital Market Day で、そう遠くない時期にコメントできるのではないかなというようなご説明をいただいた記憶がありまして。

現時点で、あらためて設備投資や戦略投資、また配当とか自社株買いへの資金割り当て、資金調達に対する考え方を教えていただければと思います。以上、2点目です。

**A：**特に変わったところはありません。株主還元については、以前からお話ししていますように、特に配当については、いわゆる年次のサイクルで今のところは考えていまして、大きなマイルストーンとしては株主総会の前後ということになろうと思いますけど、そのタイミングを以前から視野に入れて準備を進めています。

あと、質問者様のイメージがどの辺にあるのか、ちょっとドキドキしますが、一応以前から申し上げているとおりの小さく始めようと思っていますので、そんなに大きな R&D や設備投資を圧迫するような金額は考えていませんので、まずは着実にスタートするという視点で準備を進めているところであります。以上です。

<質問者 4>

**Q：**前回決算で、2Q で生成 AI による数字のインパクトが現れてきますよという説明があったかと思いますが、振り返られて実際どうだったのかというところと、3Q 以降の見通しはいかがでしょうか、教えてください。

**A：**すみません、私、2Q でと言いましたかね。あまり記憶になくてですね。2Q 以降にはなろうかと言ったのですけれども。

サードクォーター以降出てくるとは思いますけど、私たちにとっての影響はそんなに大きくは見込んでいないです。ネットでポジティブだと思いますけどね。例えば3桁億円というのは見込んでなくて、2桁億円の小さいところから徐々に、いい意味で影響が出てくるのかなと考えています。

私たちにとっては、直近で言うと生成 AI の影響よりは、先ほどお話をしたメモリアーキテクチャ、パワーアーキテクチャの次世代への移行のほうが、金額的な、数値的なインパクトとしては大きいというのが目先です。

先々ずっと何年もたつと、今仕込んでいるものがもし花開けば話は変わりますが、当面は生成 AI の影響はポジティブですけど、それ以上に MPU をベースとするアーキテクチャの世代の交代、進捗による影響のほうが大きいとご理解ください。以上です。

**Q：**ありがとうございます。もう1点だけ。

2Qの製品ミックスの改善について、もう少し具体的に、繰り返しになってしまいますがご説明いただけないでしょうか。あと、3Q以降の見通しについても、こちらをお願いいたします。

**A:** 第2四半期はインフラ向けのアナログの製品、具体的にはタイミングICとタイミングデバイスと呼ばれるものですが、そちらが想定よりも多く出たので、非常に売上総利益率も高い製品でして、それが全体のミックスを押し上げましたということでございます。

第3四半期は、その反動で若干悪化するということもありますし、あとはシーズンリティで相対的に売上総利益率の低い、コンシューマーの製品が上がってくるということもあって、少しマイナスになることを見込んでいます。以上です。

<質問者5>

**Q:** 一つ目がパワー半導体のことです。SiC、ゆっくり始めるみたいなお話だったのですが、パワー半導体の事業の御社における規模、これからの推移をちょっと教えていただければありがたいです。現在はこのぐらい、数年先、2030年でもいいですが、どのぐらいに移行していきたいみたいなお話があれば、ちょっといただきたいなと思っております。よろしく申し上げます。

**A:** パワー半導体、2030年、ちょっと難しい質問ですね。先ほど柴田が申し上げたとおりで、SiCについてはスロースタート。ただ、IGBTについては、24年に甲府工場を再開して、25年から300ミリでの量産を開始していきますということですので、さらにその先には甲府工場による生産拡大ということも視野に、もろもろの検討をしているところです。

今、大体足元で言うとうどうですかね、年、数百億円の上、1,000億円の少し下ぐらいですかね、パワーの半導体の事業の規模は大体そんな感じです。これを着実に伸ばしていきたいと考えています。以上です。

**Q:** ありがとうございます。二つ目です。

先ほどちょっとお話が出た第5世代の車載のSoCのことです、こちらはいつ頃製品が出て、あと第4世代のSoCと主にどこが違うのか教えていただけないでしょうか。

**A:** まだ製品が出るタイミングは決められない状況ではあるのですが、早ければ27年とか、そのぐらいですかね。遅くなると、それよりも2年、3年プッシュアウトになるという、そんなようなイメージで準備を進めています。

あまり具体的なことは申し上げ過ぎてもいけないかなと思いますが、もちろん演算能力が高まる通常のコンピュートもそうですし、大きな AI の部分ですが、演算能力が高まるというところはもちろんですが、それに加えて、大きくは二つ、第 4 世代までと比べるともう少し大きな変化を導入したいなと考えています。

一つは、カスタマイズと言うと変ですけど、もう少し言うとチップレット等を使って、今までよりはもう少し柔軟に顧客のニーズに応えられるようにしようかなと考えています。

もう一つは、従来はどちらかという SoC と MCU という、大きくコンピュートのデバイスを二つに区切って考えていたというか、事実上そのようになっていたのですが、ここを以前から、スケーラビリティというのは強調していたもの、次世代からはクロスオーバーのようなデバイスも導入して、本当のハイコンピュートと伝統的なマイコンの担う領域の間をつなぐようなデバイスも入れて、本当の意味でシームレスにつながるようにしていきたいなと思っています。

その観点から、例えばアームコアをマイコンに導入するとか、そういうことも準備しているので、その二つですかね。フレキシビリティの高いデバイスにすることと、それからスケーラビリティというものについて、これまでの取り組みよりもかなり踏み込んだスケーラビリティを実現しようというのが、ハードウェア上は大きいところかなと考えています。

もちろん先ほど申し上げたコンピュートの性能が上がるというのは前提としてですね。ただ、実態としては、やはりソフトウェア面での拡充が非常に重要になってきますので、シミュレーションとかのエミュレーションをするための環境整備とか、そのためのモデルの準備とか、そういうところにかなりこれまで以上の労力を割いて、資源を割いて取り組んでいきたいと考えています。以上です。

**Q:** ありがとうございます。一応確認ですが、今売っていらっしゃるの第 4 世代 SoC だと思っ  
てよろしいですか。

**A:** 今は、主に第 2 世代と第 3 世代を売っています。

**Q:** なるほど。まだわれわれが見ていない第 4 世代があって、さっきお話しいただいたのは第 5 世  
代でよろしいですね。

**A:** そうです。なので結構先の話です。

<質問者 6>

**Q**：まず1点目です、先ほどちょっと自動車のTier1のところ、少し在庫を抑える動きがあると。これは3カ月ぐらい前の決算のときにもお話しいただいたかと思いますが、この3カ月でどう状況が変わってきているのかについて、地域別と、およびどのくらいシリアスにお客さんがやるようになってきているのかについて教えていただければと思います。これが1点目です。

**A**：ちょっと答え方が難しいですが、かなり強い力でバランスシートにおける負担を抑えようという動きも散見されるなどというのが、あえて申し上げると前回からの相違ですかね。何となく全体として抑えようよというよりは、もうちょっとダラマウントというか、金額を抑えることに相当強い意志で取り組まれているところも見られるなど。

先ほど申し上げたように、その結果として絞り過ぎてしまって足りなくなりましたという話が以前よりは少し増えているので、その分読みづらくなっているというのが私たちの立場から見た場合の景色です。

地域性というのは、今のところはそんなには感じていないですけどね。グローバルなTier1さんで、いろいろな地域に、いろいろな顧客に売っているプラットフォームみたいなものについて、大きく絞っているのかなというのが、今のところでの断片的な情報に基づいた、一部推測を交えた現時点での見解です。以上です。

**Q**：ありがとうございます。2点目ですけれども、為替のところをお伺いしたくて。

今もヘッジが使われているということかと思いますが、そろそろ来年のヘッジも考える頃かなと思いますが、足元の円安を享受できるようなスキームにしていくお考えなのかというところですね。感応度の意味で、社内のその通貨別のフロー、収益および費用もあるかと思いますが、このフローに従前から大きな変化というのはないのでしょうか。これは2点目です。よろしくお願いいたします。

**A**：2024年に向けた準備ですが、基本的には今年と同様な考えでヘッジをしていく予定です。今年ドルを中心にやっていたのですが、ユーロが現時点で高いので、ユーロについても来年向けに準備をしておこうと考えています。

あと、フローの通貨別ですけれども、従前とはそこまで大きくは変わってはないと思います。要は売上ベースはかなりの部分ドルポジションが多くて、コストサイドはそれよりも円のポジションが大きいので、結局利益それからキャッシュ・フローはほとんどドルですという構造はこれまでとおりです。以上です。

<質問者 7>

**Q**：Wolfspeed との SiC ウエハの供給契約についてです。SiC ウエハのサプライヤーってグローバルに見たとき何社か、いくつかあると思いますが、今回、なぜ Wolfspeed とのパートナーシップを選ばれたかという背景について教えていただけますか。

**A**：品質が優れているということ、それから、繰り返しますけど、今回私たちは 8 インチのウエハについて、世界で初めて調達を確保することができたということ。これが私たちから見た場合の大きな要因です。あとは、先方の側にも大きな資金ニーズがあって、資金と調達先を確保するという先方のニーズが合致したということが大きいのではないかと考えています。以上です。

<質問者 8>

**Q**：まず 1 点目、前工程のラインの稼働率のところでは 50%から 70%前後の水準ということが直近だと拝見しますけれども、今後の見通し、先ほど、すみません、聞き逃してしまったのですが、横ばいというようなお話もあったように思いますが、次期以降の回復状況等々についてコメントしていただけるとありがたいです。それが 1 点目です。

**A**：次期は横ばいで考えていまして、第 4 四半期については来年の需要動向を見ながら調整をしていきますということです。

**Q**：もう 1 点は、今期の売上収益、前年同期よりは減ですが、予想を 2.4%、前四半期よりは 2.5% 増ということで。先ほど来の話の繰り返しになりますが、まだら模様ながらも、ある程度回復が見えてきたという全体的な状況感と考えてよろしいでしょうか。

**A**：全体という視点で申し上げますと、回復が見えてきていないということではないでしょうか。不透明感が継続しているというのが私は申し上げたこととして、中身を見ると、想定どおり回復してきているものもありますけど、出っ張り引っ込みがあって、総じて全体として見ると、少なくとも 3 カ月前にお話をしたときに比べると、もうちょっと本格的な回復というのは後ずれするのかなというのが、今日のコメントであります。

<質問者 9>

**Q**：2点ということで、まず1点確認です。

先ほどのコメントの中で、コンシューマー製品のところは想定どおりボトムを打っているということをおっしゃったと思うんですけど、今までこのクォーター決算が出てきて、割と後ずれしていますというようなコメントが多い印象ですが、御社から見たら、そこはもうある程度想定内でボトムアウトしてきているという認識でよろしいでしょうか。

**A**：コンシューマー、コンピュートは前クォーターにお話したとおり、私たちの数字としてはかなり明確なボトムアウトが見えています。以上です。

**Q**：2点目、Wolfspeed に絡むところです。8インチになったときということなので、結構先なのかなと思うんですけども、御社は調達、ある程度規模で決められる中で、今後やはり御社の内製としての設備投資というのが必要になってくるというところが考えられるところですけども。そうなったときに、時期的な部分だったり、規模感というのは現時点で何かシェアいただける部分はあるでしょうか。

**A**：それはお楽しみにしておいてください。そこは慎重に見てやっていこうかなと思っています。あまり早過ぎると本当にいいこともないので、まずはとにかく6インチで、このサードクォーターからのサンプル出荷を始めますので、サンプルを皆さんお客さんにご覧いただいて、いいねっておっしゃっていただけるに従って増やしていこうかなと。その先に8インチですので、まだちょっと先の話かなと捉えていてください。

**Q**：ちなみに6インチは、特段追加はせずという理解でいいですか。

**A**：そうです。設備を追加していきます。

<質問者 10>

**Q**：1点目はSiC ウエハの件について追加でお伺いしたいんですけども、これは財務的なメリットというのはどういう考え方で出てきますでしょうか。要はドルベースで結構金利が高い状況の中で、何らかのディスカウントしてもらえるようなものなのか、あるいはこれの回収期間というか、この10年間での供給契約の中で回収するのか、あるいはすごく売れた場合はこれでは足りなくなった場合のアップサイドとか、何か財務的な面で、どういう考え方でこの契約ができているのかというのは可能な範囲で教えてください。これが1点目です。

2点目は、先ほど自動車のお話をいくつか地域とかでしていただいたのですが、製品別で見るときに、今どういう状況なのか。供給不足はかなり解消にはなっていると思うのですが、その中でまだ足りないものが世の中にあるので、他の在庫を抑えるという動きの話も他社さんからは出ていると思うのですが、御社から見て、製品別に見て、例えば40ナノは比較的強いというお話が以前ありましたので、今どんな状況なのかというのを少し教えていただけませんか。以上、2点です。

**A:** では、2点目から始めまして、1点目は私が答えて、必要があれば新開から補足をしようと思います。

足りないものがいまだにありますかという問いに対しては、数は減ったけれども、いまだにあるようですということが1点。

それからもう一つは、きょうの私の発言の中に何度か出てきたと思いますけど、やはりかなり在庫の金額を抑えようとした結果として足りなくなってしまうというような、短期的な足りる足りないみたいな話が少し、前クォーターよりは増えているような気がしますので。そういうそもそも供給が限られているという話と、在庫を抑えようとして発注を絞ったら、ちょっと需要が増えちゃったという理由で短期的に足りないという話が、今はないまぜになっているように見えています。それが自動車の半導体の供給と需要についての回答です。

Wolfspeedについて申し上げますと、ご案内のとおり日本は資金調達環境が、借り手にとって非常に好意的というか、金利が非常に低利にとどまっていますので、私たちとしては、この環境をうまく活用して、この金利環境とアメリカベースの市場金利との間の、ある種のアービトラージを取っているような格好になりますので。私たちにとっては少しアクリーティブな話であって、かつパワーである Wolfspeed にとっても、US でそのまま市場から調達するよりはメリットがある金利というところで、お互いに WIN-WIN のファイナンシャルなアレンジになっているんじゃないかなと考えています。

ウエハの価格のところは、あまりいろいろ今後の事業展開に関わるのでご容赦いただければと思いますけれども、何のためにこれだけの金額を拠出しているのかというところから類推いただくといえるのかなと思います。すみません、ここはあまり正直触れたくないところでもあります。ごめんなさい。ご容赦ください。

**A:** あと補足すると、SiC の基盤、サブストレートは非常に世の中的にタイトで確保するのが難しいです。一方で、この長期の供給契約によって、このサブストレートの確保ができますので、要は

われわれの事業計画の確度が上がりますと。その価値と市場価格との金利差を比較して、前者のほうが大きいよねと、そういった判断をしています。以上です。

**Q**：1点追加で、自動車用のほうですけど、御社の中での製品別の違いはございますか。40 ナノマイコンは強いとか弱いとかですね。

**A**：微妙ですね。オーダーの様子として、40 ナノマイコンは引き続き強いですけど、それがイコール足りない状況に直結するののかというと、多分そうではないんだと思いますね、多分。ただ、オーダーブックの状況を見ていると、強いというのは変わっていません。

従って、在庫の話で新開からダイバנקの拡充をしますということは申し上げましたけど、例えば40 ナノのマイコンについて言うと、ダイバנקが拡充しているかということと全然していません。引き続きつくったものは売れていますというのが足元の実態であります。以上です。

**司会**：それでは最後に、柴田よりごあいさつ申し上げます。

**柴田**：ということで、そんなに特筆点はないアーニングスであったのではなかろうかと考えています。ただ、さはさりながら先々の見通しについてはこれまでとあまり変わってなくて。慎重に運営を続けながらも、マーケットのピックアップした際に遅れないように、アクセルとブレーキと両方見ながら、そろりそろりと在庫を拡充していくというのが当面の運営スタンスでありますので、また3カ月後にフォースクォーター以降の見通しについてお話ができる機会を楽しみにしております。日は、お忙しいところお時間を頂戴しまして、どうもありがとうございました。以上で終わります。

**司会**：ありがとうございました。以上で、2023年度第2四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