2025 年 12 月期 第 2 四半期決算発表説明会（2025 年 7 月 25 日）

要旨及び主な質疑応答

登壇

司会：皆様、おはようございます。本日はお忙しい中、ルネサスエレクトロニクス 2025 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、代表執行役社長兼 CEO の柴田英利、執行役員兼 CFO の新開崇平、ほかスタッフが出席しています。

これより、柴田からご挨拶申し上げた後、新開より第 2 四半期決算についてご説明します。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 サイトに掲載しているものと同じです。

柴田さん、よろしくお願いします。

柴田：皆さん、おはようございます。柴田です。まずは、ここ最近、関税について一定の結論が見えたということで非常に素晴らしいなと思っています。政府としては本当に考え得るベストな結果を出してくれたのではないかなと思っています。ここからは、本当にわれわれ民間の企業がこの環境の中でどう対応し、しっかり結果を積み上げていくかという局面に入ってきたと考えています。

さはさりながら、不透明感は続いていますが、今回皆さんにご提供している数値、特にサードクォーターの数字については、直近のこの 15%になったからどうこうという数字は一切織り込んでいません。

代わりといってはなんですが、このセカンドクォーターで大体 5%前後リスクを織り込みましたと言いましたが、それは幸いにして発現しなかったものの引き続き不透明感は続いていますので、半分強ぐらい、3%内外ぐらいの今回ヘアカットをしたサードクォーターの見通しを提供しています。

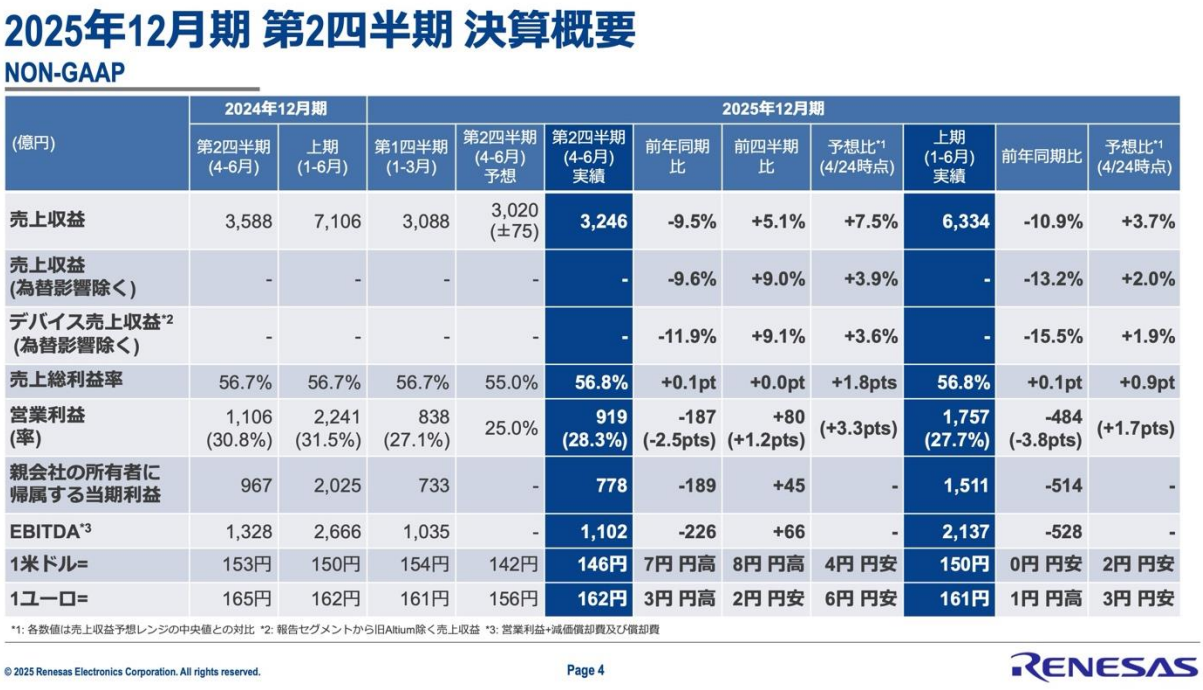
それが全体感で、セカンドクォーターについて申し上げるとおおむねサプライズなし、関税の影響が出なかったことを含めてそんなにサプライズはなしで、Wolfspeed に関するインペアメントも従前にご案内したラインで着地しています。それが、Non-GAAP、GAAP の差に表れています。

サードクォーターについては、引き続き、AI もそうですがコンベンショナルなサーバー含めたデータセンターと、それから少しシェアを獲得したことにより、あるいは季節性等もあり、モバイルがかなり堅調に伸びることがあり、IIoT の分野ではそれなりにしっかりした伸びを見込んでいます。

一方で、オートモーティブについて申し上げると、セカンドクォーター、特に中国で想定したよりも少し強かったなというのが実感で、補助金、補助政策の終息もあり、反動もあり、サードクォーターは少し中国はスローダウンするのかなということを織り込んで、全体としてはオートモーティブは flattish という見通しを持っています。

そして、全体感として、関税の影響が引き続き不透明なので、セカンドクォーターほどではないけれども、少し全体をヘアカットしてリスクを織り込んだのが、今回のサードクォーターのガイダンスの概要です。それが全体感です。

ここから先はいつものようにプレゼンテーションを使って、もう少し詳しいお話を新開からさせていただきます。



2025年12月期 第2四半期 決算概要

NON-GAAP

(億円)	2024年12月期		2025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 (4/24時点)	上期 (1-6月) 実績	前年同期比	予想比*1 (4/24時点)
売上収益	3,588	7,106	3,088	3,020 (±75)	3,246	-9.5%	+5.1%	+7.5%	6,334	-10.9%	+3.7%
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-	-9.6%	+9.0%	+3.9%	-	-13.2%	+2.0%
デバイス売上収益*2 (為替影響除く)	-	-	-	-	-	-11.9%	+9.1%	+3.6%	-	-15.5%	+1.9%
売上総利益率	56.7%	56.7%	56.7%	55.0%	56.8%	+0.1pt	+0.0pt	+1.8pts	56.8%	+0.1pt	+0.9pt
営業利益 (率)	1,106 (30.8%)	2,241 (31.5%)	838 (27.1%)	25.0%	919 (28.3%)	-187 (-2.5pts)	+80 (+1.2pts)	(+3.3pts)	1,757 (27.7%)	-484 (-3.8pts)	(+1.7pts)
親会社の所有者に帰属する当期利益	967	2,025	733	-	778	-189	+45	-	1,511	-514	-
EBITDA*3	1,328	2,666	1,035	-	1,102	-226	+66	-	2,137	-528	-
1米ドル=	153円	150円	154円	142円	146円	7円 円高	8円 円高	4円 円安	150円	0円 円安	2円 円安
1ユーロ=	165円	162円	161円	156円	162円	3円 円高	2円 円安	6円 円安	161円	1円 円高	3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: 報告セグメントから旧Altium除く売上収益 *3: 営業利益+減価償却費及び償却費

© 2025 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

RENESAS

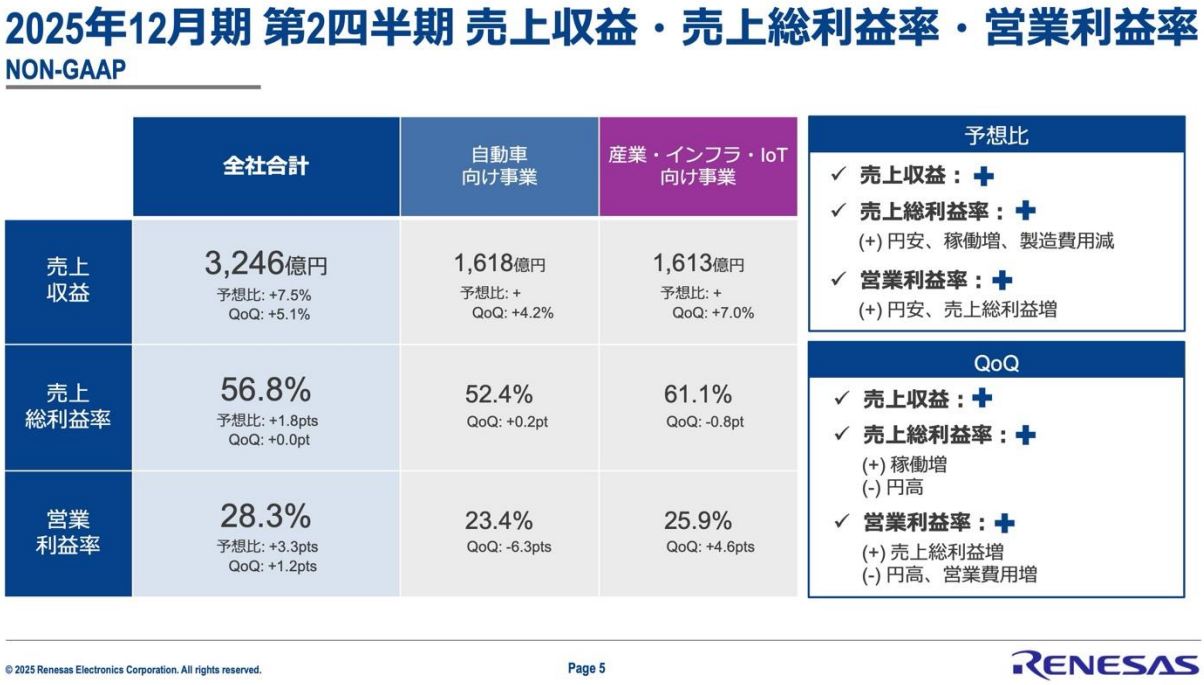
新開：ありがとうございます。CFO の新開です。第 2 四半期の決算内容について、プレゼンテーションをベースにご説明します。

決算の概要についてです。第 2 四半期の実績は、この左側の濃い青の列をご参照ください。売上収益については 3,246 億円、売上総利益率は 56.8%、営業利益は 919 億円、営業利益率が 28.3%、当

期純利益が 778 億円、EBITDA が 1,102 億円、為替については、ドル 146 円、ユーロ 162 円となりました。

予想比については、この三つ右側の列をご参照ください。それから、上期累積はその右側になります。右側の濃い青の列をご参照ください。

そして、このスライドに表しているのは Non-GAAP ベースの業績で、GAAP ベースの業績は Appendix に付いています。そこで、Wolfspeed への預託金についての評価損を計上しています。今期はもともと約 2,500 億円と見込んでいましたが、最終的に 2,350 億円で確定しています。金融費用に計上しており、当期純利益に影響することになっています。



第 2 四半期の売上、売上総利益率、営業利益率について解説します。予想比については、右上のボックスをご参照ください。

売上収益は、予想の中央値対比でプラス 7.5%で着地しました。約半分弱が為替、円安の影響、残りの半分強が、先ほど柴田からも申し上げたように、第 2 四半期の見通し時点では関税影響の不確実性からリスクを織り込んでいましたがその分がほぼほぼ発現しなかったと、そういったものになります。中身で申し上げると、自動車が予想比で増加した分が約 8 割、残りが産業・インフラ・IoT です。

売上総利益率は 56.8%で、中央値対比で 180 ベーシスポイント、1.8%ポイントの改善となりました。大きくいって円安、それから稼働増、製造費用減が貢献し、プラスになっています。稼働増は

インプットの稼働率が若干増加したことと、製造費用は生産関係のプロジェクト、生産フットプリントの最適化等のプロジェクト費用がシフトした影響で、こちらは第 3 四半期に持ち越しとなります。

営業利益率は 28.3%となり、中央値対比でプラス 3.3%ポイントとなりました。売上総利益の規模増による改善が主要となります。規模の上振れ、それから COGS の改善というか、費用のプッシュアウト等でこの数値となりました。コスト自体、OPEX 自体は為替を除くとほぼ予想どおりの着地となりました。

右下の QonQ についてです。売上は 5.1%の増収、為替除きで約 9%増収となりました。自動車、産業・インフラ・IoT ともに増加となっています。

それから、売上総利益率はほぼほぼフラットで、為替と製造費用増による悪化を稼働増で相殺したかたちになります。

営業利益率については、為替、円高、それと営業費用増による悪化を規模増で相殺したかたちになり、QonQ でプラス 1.2 ポイントとなりました。

それから、左側の表の中でのセグメント別について少し解説します。このセグメントの P/L の見方は、一過性の損益について全社合計では Non-GAAP の調整から除外しているものの、セグメントに特有な損益はそれぞれのセグメントに足し戻す処理をしており、このセグメントの合計と全社の合計は必ずしも一致しないときがあります。

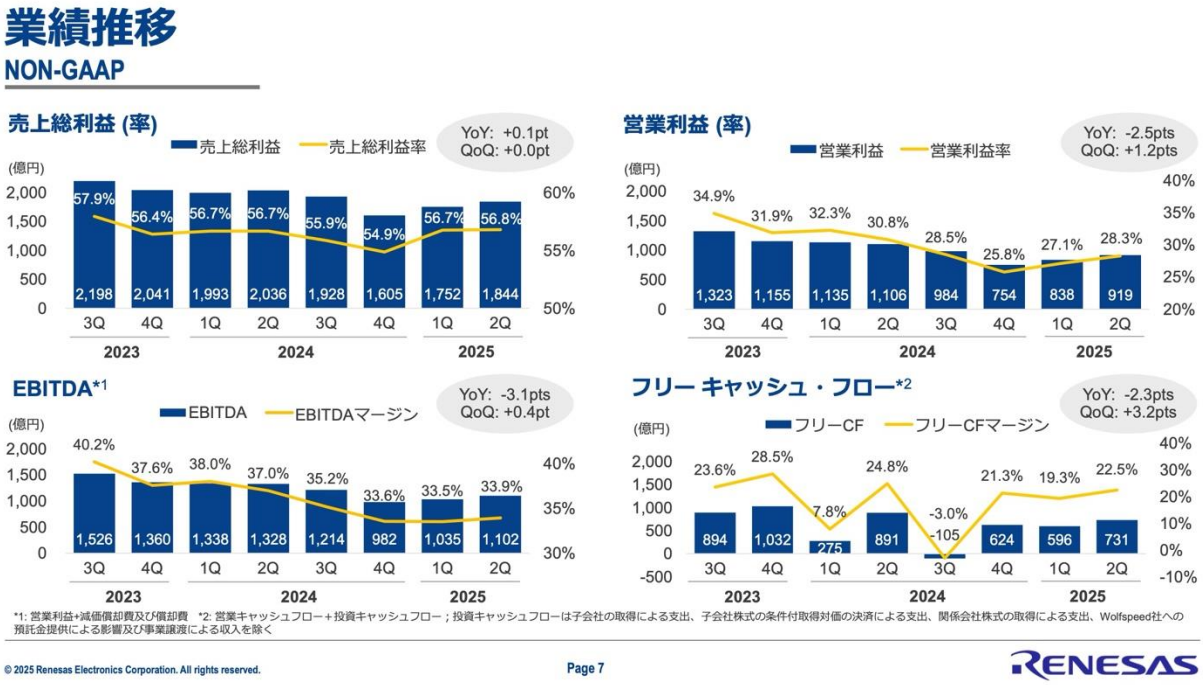
この第 2 四半期はその影響が少しありますので、若干コメントを補足しておきます。

自動車は、第 2 四半期では全社にチャージしていない損を足し戻していて、SiC 事業に関する減損損失等の影響をここに加味しており、営業利益率は QonQ で 6.3%ポイントのマイナスとなっています。この特殊要因を除けば、営業利益率としては QonQ でほぼフラットとなっていました。

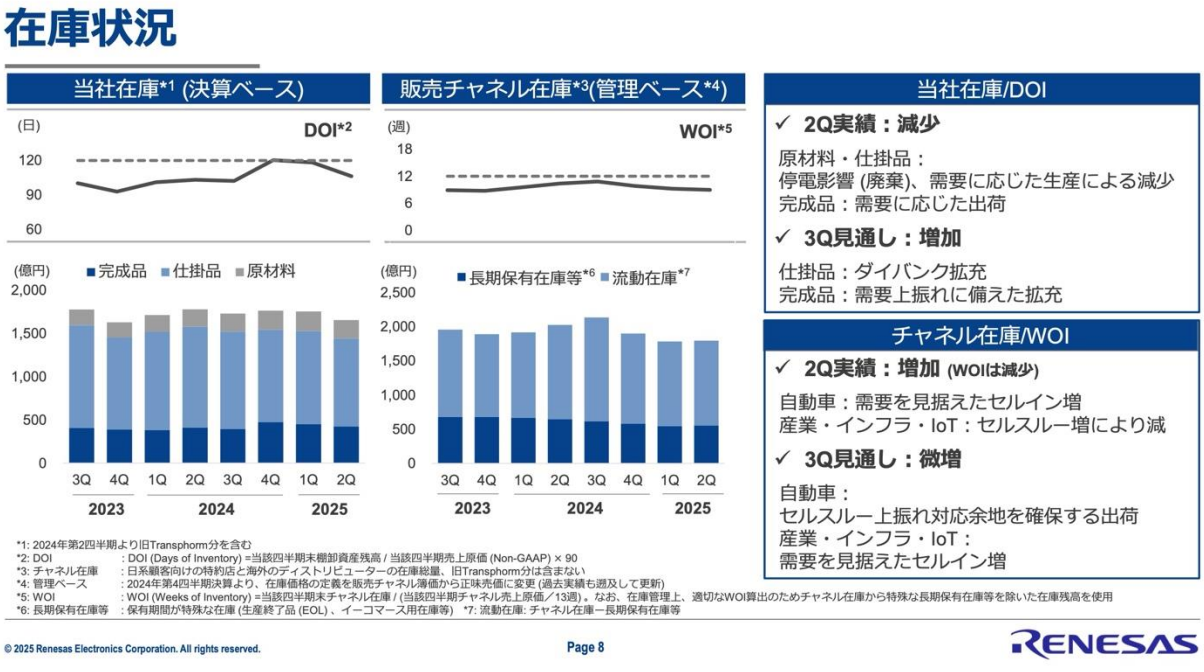
一方で、産業・インフラ・IoT は、第 1 四半期で一過性の費用を見込んでおり、これは訴訟の引当が主たるものになり、それからの反動により QonQ で売上増以上に営業利益率が改善していることになります。

売上収益の QonQ での比較です。第 2 四半期は一番右側です。Year on Year で全体は 9.5%の減収、QonQ で 5.1%の増収、為替を除く数字は 4 ページに記載しているとおり、Year on Year で 9.6%、QonQ で 9%の増収となります。

セグメント別は、以下に記載しているとおりです。



各財務数値のトレンドになります。今回は特に特筆すべきところはないので、ご参考までということです。



当社の在庫とチャネルの在庫についての増減と見通しについて解説します。右側の上、当社在庫/DOI をご参照ください。

第 2 四半期では、QonQ で在庫の実額、金額と DOI ともに減少しました。DOI は 118 日から第 2 四半期末で 106 日に減少しています。主たる要因は売上増に連動して減少したということなのですが、特殊な要因としては、4 月初に発生した那珂工場での停電に起因する仕掛品の廃棄という特殊事情も若干ありました。それ以外はほぼほぼ通常どおり、生産、それから出荷によって仕掛、完成品ともに減少したことになります。

第 3 四半期の見通しは、QonQ での増加を見込んでいます。ダイバンクの拡充を企図しており、これはまだストックの薄い DDR5 向け等を計画しています。それから、完成品については需要の上振れにある程度備えて積み増す想定でいます。

下段のチャネル在庫と WOI についてです。第 2 四半期は QonQ で在庫は増加したものの、セルスルーも増えたことによって、WOI としては減少しました。第 1 四半期末 9.2 週だったものが、第 2 四半期末で 9.0 週と微減しています

自動車については、セルスルーはほぼ見込みどおりでしたが、下期の需要を見越してチャネルへの出荷、セルインを増やしています。

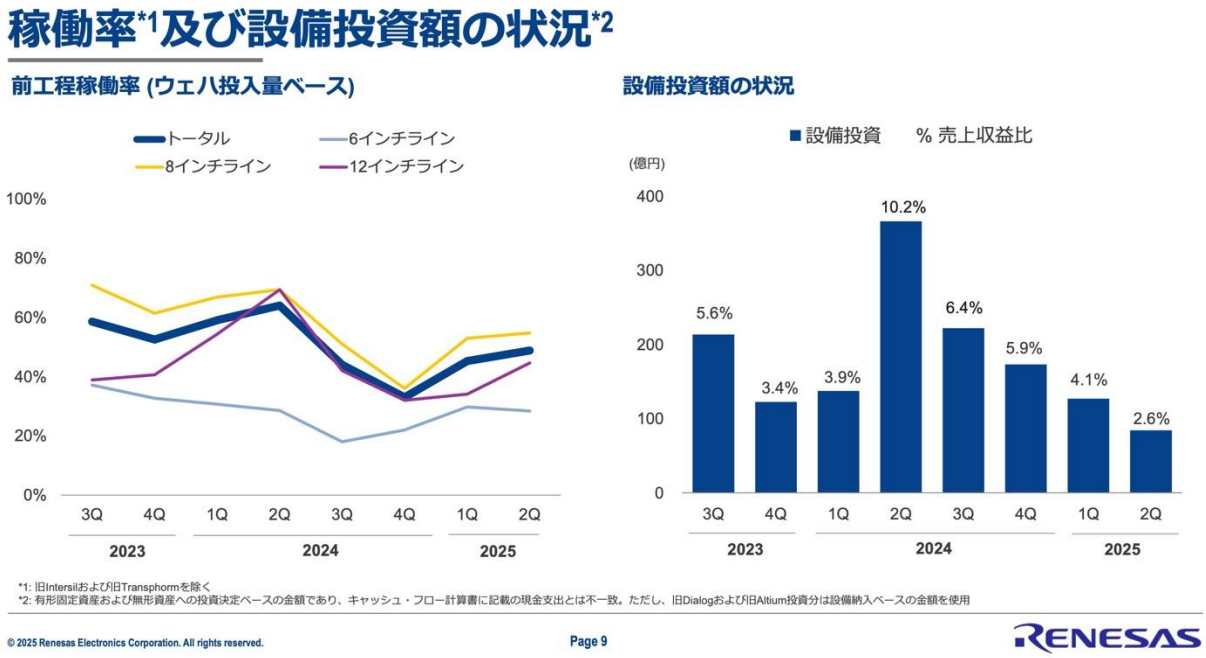
それから、IIoT、産業・インフラ・IoT については、セルスルーは想定よりも若干増で、これに対応してセルインも増やしたことにより、チャネルの在庫としては想定どおり減少した結果になりました。

第 3 四半期については、QonQ で微増を見込んでいます。自動車については、セルスルーに対応した出荷を基本とするのですが、そのセルスルーの上振れ、アップサイドに対応できるような準備をするということです。

冒頭柴田から申し上げたとおり、第 3 四半期ではまだ関税による不確実性を見込んでおり、全体的なリスクを見ています。

一方で、そのリスクが発現した場合、われわれにとっての考え方としては、アップサイドに振れた場合に対応できるように余裕を持つことで、WOI は微増を見込むものの、そのアップサイドが発現する、エンド需要が上振れることになってくると、当然ながら金額も WOI も減少します。そういった考え方でいます。

産業・インフラ・IoT については、チャネルの在庫の拡充を企図しており、これはモバイルなど下期の季節性への対応が中心となります。したがって、WOI は増加することを見込んでいます。



稼働率について、左側、前工程のウェハ投入ベースです。第 2 四半期は、稼働率がもともとの見通しから若干増加し、もともとの見通しの 40%半ばから 50%弱となりました。一部、那珂工場の停電へのリカバリー生産で、若干一時的に増えた影響もありますが、多くはそれ以外の要因で増えました。

それから、第 3 四半期は QonQ でフラット、したがって 40%台半ばから後半にかけてを見込んでいます。

設備投資の状況は、直近のトレンドとしては生産以外が多いと申し上げていますが、第 2 四半期は R&D に加えて、生産設備の効率化等の投資を行っています。第 3 四半期では、また R&D 関連を中心に QonQ では増加する見込みでいます。

2025年12月期 第3四半期予想

NON-GAAP

(億円)	2024年12月期		2025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	3,453	10,559	3,246	3,300 (±75)	-4.4% (±2.2pts)	+1.7% (±2.3pts)	9,634 (±75)	-8.8% (±0.7pt)
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-4.6%	+2.0%	-	-10.4%
デバイス売上収益*2 (為替影響除く)	-	-	-	-	-4.9%	+2.0%	-	-12.1%
売上総利益率	55.9%	56.4%	56.8%	56.5%	+0.6pt	-0.3pt	56.7%	+0.3pt
営業利益率	28.5%	30.5%	28.3%	27.0%	-1.5pts	-1.3pts	27.5%	-3.1pts
1米ドル=	154円	151円	146円	145円	9円 円高	1円 円高	148円	3円 円高
1ユーロ=	168円	164円	162円	169円	1円 円安	7円 円安	164円	0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
*2: 報告セグメントから旧Altium除く売上収益

© 2025 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

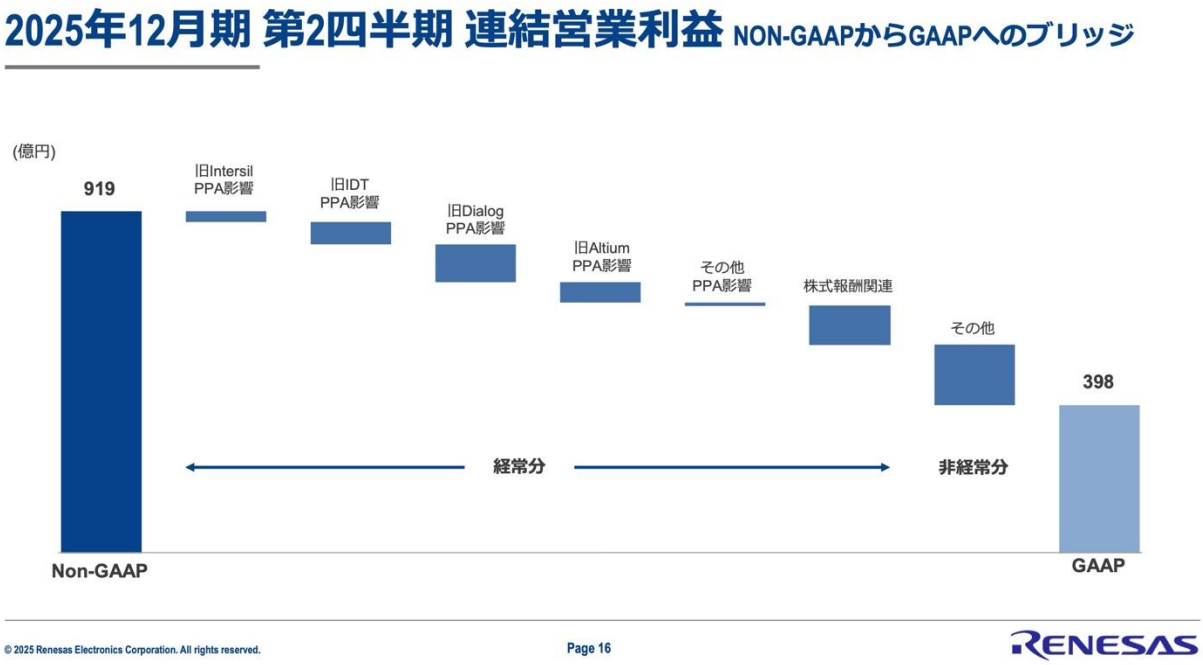
第 3 四半期の予想についてです。真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益の中央値 3,300 億円、売上総利益率は少し飛んで 56.5%、営業利益率は 27.0%、為替はドル 145 円、ユーロ 169 円を見込んでいます。

売上収益について少しコメントすると、Year on Year で 4.4%減収、QonQ で 1.7%の増収ですが、その二つ下をご覧いただくと、為替を除くデバイス売上では 2.0%の QonQ で増収を見込んでいます。

それから、売上総利益率については 56.5%、QonQ では 0.3%ポイントの微減です。全体でユーロの円安影響でプラスに働くのですが、モバイルが増えることによるミックスの悪化、それから第 2 四半期からシフトした費用の増で若干悪化することを見込んでいます。

営業利益率も 27.0%、QonQ では 1.3%ポイント悪化します。これは OPEX の支出の増加が主要因です。QonQ では約 30 億円の支出増を見込んでいます。7 割が R&D、3 割が SG&A に区分されるようなものです。

今期、今年上期は OPEX の支出がスロースタートしてきて、水準としては低かったものから、上期はそこから少し OPEX の支出を増やすことになります。



Appendix について少し補足します。16 ページをお願いします。GAAP から Non-GAAP のブリッジです。これは営業利益ベースで書いていますが、この右から 2 番目の非経常分、その他の部分が第 2 四半期はそれなりにあり、163 億円でした。

構造改革に伴う一過性の費用、SiC 事業中断による一過性の費用等をここで見込んでいます。それから、訴訟費用の引当、停電による損失等がここに含まれています。

2025年12月期 第2四半期 決算概要

GAAP

(億円)	2024年12月期		2025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)	前年同期比	前四半期比	上期 (1-6月)	前年同期比
売上収益	3,588	7,106	3,088	**3,255**	**-9.3%**	**+5.4%**	**6,343**	**-10.7%**
売上総利益率	56.0%	56.1%	56.0%	**55.7%**	**-0.3pt**	**-0.3pt**	**55.8%**	**-0.2pt**
営業利益 (率)	697 (19.4%)	1,475 (20.8%)	215 (7.0%)	**398 (12.2%)**	**-299 (-7.2pts)**	**+183 (+5.2pts)**	**613 (9.7%)**	**-862 (-11.1pts)**
親会社の所有者に帰属する当期利益 (損失)	597	1,396	260	**-2,013**[*1]	**-2,611**	**-2,274**	**-1,753**	**-3,149**
EBITDA[*2]	1,206	2,463	758	**836**	**-371**	**+78**	**1,593**	**-870**
1米ドル=	153円	150円	154円	**146円**	**7円 円高**	**8円 円高**	**150円**	**0円 円安**
1ユーロ=	165円	162円	161円	**162円**	**3円 円高**	**2円 円安**	**161円**	**1円 円高**

*1: 2025年第2四半期に、Wolfspeed社への預託金に関して2,350億円の評価損を計上
*2: 営業利益+減価償却費及び償却費

© 2025 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

17 ページが、冒頭申し上げた GAAP の決算になり、Wolfspeed の預託金の評価減を計上しており、当期利益がマイナス 2,013 億円となりました。

以上で、私からの説明を終了します。

質疑応答

＜質問者 1＞

Q：一つ目は、冒頭、柴田さんから関税が 15%に決まって、だいぶそこのところは見えやすくなったとお話がありました。現在見えている中で、4Q 以降、2026 年に向けて車載、IIoT はどのような状況、シナリオが見えているのかご解説いただければと思います。以上が 1 点目です。

柴田：2026 はさすがに分かりません。フォースクォーターもまだなかなか見通しがつきづらいですが、全体感としてはフラットから微増ぐらいかなと、控えめに見ていますけれどもね。成長のベクトルは先ほどと、サードクォーターとほぼ変わりませんで、データセンター、AI 関連が伸びをけん引すると。

オートモーティブに関して言うと、まだまだ規模は全然小さいのですが、そうは言いながらもフォースクォーターから第 4 世代の、主に ADAS 用の SoC、オートモーティブが立ち上がってきますので、それがプラスなのと。

あとは、28 ナノのマイコンで、これまで中国がけん引していたのが、だんだん日本やヨーロッパが広がっているので、それが下支えになるかなと思っていますが、一方でオートモーティブの需要全体としてはまだよく分からないところなので、プラスもあればマイナスもあって、ネットネットで少しプラスになったらいいなと、そんな見通しです。

Q：補足で、他社で 3 カ月前に比べて市況の見通しは若干慎重になったというお話があったのですが、御社におかれてはそのような見通しがこの 3 カ月間で変わったことはありますか。

柴田：われわれはいつもよくも悪くも保守的に置きますが、いつも控えめに見ていますので、あまりこの直近で控えめになったということはないです。この程度のことは織り込んでいると、そんな感じです。

Q：二つ目に、6 月末の Capital Market Day で、競争力強化のために研究開発費を増すということで、そのための財務モデルの変更があった、営業利益率のターゲットが 30%から、25~30%になった変わった一方で、その後の会社からのメッセージで、それはそうだけれども、その時間軸等いろいろあってと、今どのように財務モデルを指標として捉えればいいのか分かりにくくなっているところがあるかなと思っています。

今の時点で、Capital Market Day のメッセージで、そこから変化、補足があるのであれば、ここでご解説いただけないでしょうか。

また、営業利益率のターゲット変更と、今期 2%ポイント営業利益率を上げるためのコスト削減をやっていくことについて、その差し引き、ネットの関係はどうなっていくのかなどについても言及いただければと思います。

柴田：後段は新開から補足というか、回答します。

前段については、そんなに変化するものではないので、変化はないです。ただ、何がイシューかというと、これはご指摘も受けたように、私たちとしては同じ為替レートを使わないとパフォーマンスが全然比較できないので、ずっとドル 100 円、ユーロ 120 円で数字は経年比較しているのです。

そのベースと皆さんにクォーターごとにお見せしている数字は当然、実勢の為替を反映しているので、ベースが違いますよね。そこについての説明が不十分であったというご指摘も受けましたので、それはそういうことであればご理解いただこうということが一つの要因です。

今、足元でもドル 100 円、ユーロ 120 円にしますと 25%を下回る営業利益率になっていますので、それを 25%から 30%に持っていきたいのは、なんらメッセージとして変わっていないです。

もう一つ、これは平謝りですが、あのときに新開からお話しした R&D のインテンシティについて単純な計算の誤りがあったので、そこは訂正させてくださいということの 2 点ですね。

メッセージとしては変わっていなくて、25%から 30%の幅を持った運営にしたいですと。それはなぜかというと、日本ではよくやりますが、緊急度と重要度で物事を 4 象限に分類した場合に、これまでどちらかというと重要ですが緊急ではないアイテムを先延ばし、先延ばしでうまく取り組めていなかった反省があります。

重要ですが緊急ではないアイテムにちゃんと取り組もうねということが主眼で、特に R&D でいうと R をちゃんとやろうねということを考えてレンジを導入したということです。だからといって、野放図に投資しますとか、オペレーティングマージンを下げるつもりですということではないので、それはセカンドクォーターの数字、サードクォーターのガイダンス等をご覧いただいてご確認いただくのがベストかなと思っています。

コスト削減の施策については新開から補足します。

新開：年初から申し上げておりました、年間ランレートで 2%ポイント、営業利益率 2%ポイント相当のコスト削減の施策を実行中といっていますが、こちらはオントラックで引き続き進捗してい

ます。この 2%ポイントが COGS と OPEX に分かれるのですが、おおむね 1.5 ポイント分が OPEX のランレートの減少ということで、年間換算ですね、実施中です。

それから、ランレートの営業利益率への影響という観点でいいますと、会計の変更、償却期間の変更等のインパクトもあり、そういったものも含めると 3%ポイント分ぐらいにはなろうかなと。ただし、あくまでもランレートで話をしており、例えば昨年と比較したりすると売上の Year on Year の減少影響、それから昨年は一過性のコスト削減で若干インフレしていたことになりますので、そこからの反動増等によって、昨年、今年で比較すると営業利益レベルではあまり見えてこないことになっています。

ただ、繰り返しですが、ランレートベースでの削減は着実に進行しているということです。

＜質問者 2＞

Q：1 点目、でき上がりの 4-6 月の実績で一過性要因、確かに車のところで SG&A が 80 億円ぐらい重くなっているように見えます。また、停電の影響、この二つを一過性として捉えていいか、実額としてどれくらいだったか、試算しますと Non-GAAP ベースで営業利益率 31%を超えていたのではないかという感覚があります。これが 1 点目です。

二つ目、質問者 1 の質問と重複しますが、Capital Market Day の情報発信の仕方で、一体どういうメッセージなのかと、利益率が下がるというメッセージと受け入れられたと思います。

ですので、今一度、為替のところだけで考えていいのか、先ほど、今実勢の営業利益率としては目標としている利益率が低いので、これから上がっていく、できれば何パーセントポイント分ぐらい利益率が上がっていくイメージか、具体的に数字をいただければ幸いです。この辺、私もちゃんと試算できていないところで、そのベースにすると何パーセントぐらい上がっていく目標かを確認したいです。

柴田：オートモーティブに集中して表れている一過性のものは、一過性です。相手もあることなのであまり詳細は申し上げられませんが、非常に長きにわたってといいますか、だいぶ前の話にさかのぼって、いわゆるパテントトロールから訴訟を提起されていて、それについてそろそろ落ち着けたいなと、落ち着けるための費用をそこに織り込んでいます。

また、新開からも申し上げたように、SiC を中心として設備投資等も行いましたが、それはいったん期限を定めずにサスペンドしていて、その分については減損することをやっていますので、一過性です。

Capital Market Day は、ご質問の趣旨がよく分かりませんでしたが、レンジの下限を導入したことはレンジの下限を導入したということですので、一方的に下げるなんていうことは全く申し上げていません。ですが、一方的に上げ続けることよりは、少し運営のフレキシビリティを確保したいことが趣旨です。それ以上でも以下でもないです。

コンスタントカレンシーで数字がどうなるのかについては、いったん新開に回答を委ねようと思います。

新開：コンスタントカレンシーベースでどうか、今期の為替のセンシティビティを、これからということで第 3 四半期で申し上げると、売上については対ドル 1 円に対して 17 億円、それから営業利益ベースでいくと対ドルで 1 円に対して 7 億円、ユーロでいうと 1 円に対して 2 億円、それから営業利益が 1 円に対して 1 億円と、そういったセンシティビティです。

ですので、そこから計算していただくと、例えば第 2 四半期、第 3 四半期、今の数字感がどういうものに、コンスタントカレンシーベース、あるいは 100 円、120 円ベースで換算されるかが見てとれるかなと思います。

柴田が先ほど申し上げたとおり、それでいくと足元 25~30%と言っているレンジの下限、25%よりも下回る水準にいるということです。

Q：4-6 月の実績で、一過性要因を除いた場合、大体どのくらいの営業利益額であるとか、示唆はいただけますか。1,000 億ちょうどぐらいですか。

新開：1,000 億とおっしゃっているのは、全社への影響ですよね。

Q：セカンドクォーター、全社での営業利益、一過性除きで。

新開：これはもう一度、説明を繰り返させていただきますと、スライド 5 ページの数字です。全社からは、先ほど申し上げたような訴訟に関する費用、それから SiC に関する減損の費用、これは全社の数字からは控除されています。したがって既に控除済み、ただこのようなセグメント特有の事情については、セグメントの業績にはチャージしていますということです。

したがって、この自動車向けのセグメントを見ていただくと、オペレーティングマージンが 23.4%になっていて、QonQ で 6.3%ポイントの減少となっていますが、この 6.3%のほぼほぼ全てがこの一過性要因に起因するものです。したがって、それがなければ QonQ で自動車はフラット、30%程度でしたということです。ですので、全社への影響はニュートラルとなります。

＜質問者 3＞

Q：一つ目は、サードクォーターの売上のガイダンスの中身をもう少し聞かせてください。IIoT ですと、三つのセグメントで、今のガイダンスで織り込んでいる伸び率で 3%のヘアカットというのが、車を含めておしなべて同じようなヘアカットをされているのか、その組立てと。

それと、特に車はフラットとおっしゃったのですが、今日系のお客様などは数量をもうちょっと思ったよりも戻すような動きがなんとなく感じられているのか、今の社長から見られた動きというのですか、感覚もシェアしていただければというのが一つ目です。

柴田：足元でいうと、でこぼこですね、本当に、正直に申し上げて。同じ日本の中でも顧客によってぐっと増やしていくところとそうでないところに分かれていて、ネットすると本当に微増ぐらいですかね。

とにかく振れ幅が大きいのが中国で、QonQ の動きで申し上げると中国のセカンドクォーターからの反動減みたいなものが一番、noteworthy という感じかなというのと。

われわれの目線でいうと、ヨーロッパは引き続きなんとなく弱いなと、特に強い材料が見えないなという感じです。ただ、日本はプラスマイナス混ざっていて、中国がトレンド感として弱いわけではないのですが、セカンドクォーターからの反動減が結構顕著に出ているなというのと、ヨーロッパは引き続き弱いなと、そんなようなカラーに見えています。

サードクォーターへのガイドのつくり方というか、考え方をいくつかブレークダウンして申し上げると、データセンターは結構強いと申し上げたとおりで、ミッドティーンぐらいのパーセントで伸びると見込んでいます。

コンシューマ、モバイル全部一緒くたにしちゃうと、ハイシングルディジットぐらいなのですが、中でもモバイルに関して申し上げるとハイティーンぐらいで伸びるイメージですね。その分、モバイル以外がグロースがミュートされていると、コンシューマ、モバイルで捉えていただければいいかなと。

インダストリアルは、コアのインダストリーオートメーションなどでいうと、ダブルディジットぐらいでは伸びるのかなと見えています。ですが、これも先ほどの中国の自動車と同じような話で、中国の白物を中心にしたスマートアプライアンス、ホームアプライアンスに関して 2Q からかなり反動減があるだろうと見込んでいて、インダストリアル全体で見るとどうだろうなと。伸びるところもあるけれども縮むところもあって、そんなには伸びないかなと、flattish かなと、そんなイメージですね。

3%内外程度のヘアカットは、これは絶対伸びますよねと、先ほど申し上げたような顧客も見えていて、アプリケーションも見えているデータセンターやモバイルなど、その辺は一律のヘアカットはしていません。ちょっとラウンディングの調整なんかはしていますが、それ以外の特定顧客、特定ソケット、完全にサプライも足りないみたいなものではないものについてはがさっとヘアカットした、それは自動車も自動車以外も同じと捉えていただければ結構です。

Q：大きな二つ目で、うまく質問できるか分からないのですが、この間の Capital Market Day ですごく中長期の成長力、競争力を高めると、全てそのための手段でやっていることは理解させていただきました。

一方、おそらく投資家さんは 3 年の投資というよりは半年、1 年とかいったタームで、また株価のキャピタルゲインを上げていかなくてはいけないのも現実にあって、非常にマネジメントとしてはその両立は難しいのは理解しています。

ただ、その中でソフトウェアの戦略はしばらく時間がかかるのを前提に、例えば 1 年や 2 年というタームで、われわれは外側から見て何を評価してもらいたいのか、何をもって株価を上げていく、ドライバーとしていくのかも多分、当然考えていらっしゃると思います。

その辺りの株式市場とのコミュニケーションというか、波長を合わせていく意味で、どう会社をマネージされていくか、業績をマネージされていくか。その辺りのお考えがあれば、もう少しこの半年、1 年のタームでの会社を評価していくポイントというのですか、ここを知ってもらいたい、これで株価を上げていきたいという辺があればシェアしていただければ非常に助かるのですが、いかがでしょうか。

柴田：おっしゃるとおりですね。Capital Market Day が年に 1 回の、これまでセットしているケイデンスですので、次回の Capital Market Day では今のご質問にスペシフィックに資する情報の提供をできるだけ分かりやすいかたちで行っていきたいなと思います。

特にソフトウェア、デジタルに関して申し上げると、かなりアグレッシブな目線で考えていますので、それはどういうことなのかをきっちりメトリックスに落としてお話しできるようにしたいなと思っています。

それよりもっと手前の半年とか、半年から 1 年ぐらいのタイムスパンで申し上げると、それはソフトウェア、デジタルの話というよりは、引き続きコンベンショナルな半導体中心の話がふさわしいので、これまでの延長線上での情報提供を心がけていきます。

また、今とにかく関税が 15%になったのは本当に素晴らしいと思いながらも、不透明感が続いていることもこれは一方で事実ですので、もう少し市場全体のビジビリティが高まるのに呼応して、具体的な半導体の世界における成長ドライバーについてもう少し可視度を高めることができたらいいなと思って、今の質問というか、ご要請を受け止めさせていただきました。

Q：解釈が違っていたらあれですが、この半年、1 年はハードウェア、コンベンショナルなところ中心で、IIoT は御社のイニシアティブに沿って個別でかなり売上を上げていくところが話せると思います。車も今回の 15%を受けて、そこが前向きな動きになってくれればというところが、ちょっとずつ期待が出てきて、その辺が業績ドライバーになって株価が評価されればというところを期待されているイメージでしょうか。

柴田：それもありますし、あとは先ほど申し上げた、28 ナノのマイコンがようやく中国以外のジオグラフィで立ち上がってくることや、あとは急にはそんなに大きな数字にはなりませんが、Gen4 の SoC についてももう少しカラーを提供できればいいなと思っています。

＜質問者 4＞

Q：一つ目が、工場の稼働率について少し教えていただきたいことがあります。トータルでは 25 年に入って少し上がってきているかなと思って、12 インチ、8 インチともに上がってきているかなと思うのですが、6 インチに関しては 40%を下回る感じの部分が続いているかなと思います。今後の展望というのですか、6 インチの部分がどう上がってくるのかを整理でうかがわせてください。

柴田：難しいご質問ですね。そんなに 6 インチに新製品をどんどん投入することにはなりようがないので、少しでも稼働率を維持する目線ですかね。

Q：もう一つが、毎度毎度で恐縮なのですが、甲府の工場のアップデートといいますか、この前の Capital Market Day を含めて 300 ミリの GaN やパワーMOSFET で使っていく将来像を出されていたかなと思います。

もう少し GaN に関しては、稼働というのですか、実際に量産していくタイミングはもう少しロングレンジになるのかなと思ったときに、今の稼働の見通しというのですか、どう加速していくのかフォローいただければ幸いです。

柴田：この前お話しした以上の材料はないです。まだ 1 カ月しか経っていませんし、そんなに 1 カ月で大きく状況は変わりませんので、しっかり設備投資も決めましたし、これからプロセス、

MOSFET 用にしっかり立ち上げていって、今からローシングルディジットの年数でちゃんと立ち上がっていけばいいなと、そういう準備を進めているところです。準備は着々と進んでいます。

＜質問者 5＞

Q：1 点目、粗利率の考え方についてうかがわせてください。サードクォーターを見たときに、自動車や IIoT に分けたときにどういう感じで見ているのか。質問の背景としては、結構、もちろんモバイルが増えてミックスが悪化するという話はあったと思います。インダストリアルが増えたり、データセンターが増えたり、自動車も ADAS 関係などが増えてきたら、利益率は上がっていかないのかなという印象を持っているので、そこのところと。

中長期のところも、ちょっと戻ってしまうのですが、IR デーのときに、粗利率を上げていって、販管費率は上がるけれども粗利率も上げていって、利益率は従来どおり横ばいという絵も描けたのではないかなと思う中で、粗利率は横ばいに変えていなかった背景をあらためてうかがえませんか。

柴田：まず、新開から回答します。

新開：中期のモデルで申し上げると、粗利率は 55%で、これまでどおりと設定しており、その背景はミックスが大きく変わっていくことは見ていない一方で、当然今後の状況次第でプライシングのほう、それから原価のほう等変動があり得る中、そこをうまくオフセットしてマネージしていく、そういった考え方でフラットと置いています。

ですので、自動車の中身、それから自動車と産業・インフラ・IoT の中身の変化で、短期的には上へいったり下にいったりはあると思うのですが、均してみるとそこまで大きく粗利率が切り上がっていく状況は想定していないということです。

ただ一方で、そこから切り下がっていくこともまた想定していないことになります。例えば、今期というか、直近の第 2 四半期、第 3 四半期の粗利率の挙動という観点で申し上げます。

例えば、今回の第 2 四半期のスライドでセグメント別の粗利の状況をお示ししていますが、QonQ での増減はそんなに大きくなくて、自動車では 0.2%ポイント、産業・インフラ・IoT では 0.8%ポイントといった変動を細々していっているもので、大きくダイナミックに変わっていくことは、今のところでは想定していないです。

Q：2 点目が、今自動運転や SDV が増えていく中で、今年 SoC がジェネレーション 4 用に増えていくということなのですが、もっと中長期で獲得状況、手ごたえを感じているのか、また競争が厳

しくなっているので、あらためて R&D をもっと増やしていかないといけないところにもつながっているのか、それとはまた別の話で R&D を増やしていかないと、というところなのか。

あらためて、中長期での自動運転の分野での SoC やマイクロプロセッサユニットの獲得状況、手ごたえをお願いできませんか。

柴田：以前からそんなに大きく変わる話ではありませんで、われわれはこの分野に関していうと、オートモーティブ専業というのですか、ポートフォリオで、ほかの分野、モバイルやグラフィックスなどの分野で開発したものをオートモーティブに持ってくるというアプローチではないのですよね。

ですから、以前からこれも申し上げていますように、市場全体、お客様全体をターゲットにどんどん積み上げていくことは、戦略的な整合性がないのでもともと志向していないです。昨年の年末から今年の年初にかけてアナウンスした、特に日系の大きな OEM さんとの協業みたいなものもご覧いただいていると思いますが、ああいうものを丁寧に積み上げていくのが、私たちの戦略にフィットしたアプローチであると考えてやっています。

したがって、この前アナウンスしてからこれもまだわずか半年しか経っていませんので、その間にどんどん増えているかというと、そんなことは全然ないです。

こういうのは大体、せいぜい 1 年に 1 から 3 件ぐらい、3 件はあまりなくて、1 から 2 件ぐらい積み上がれば、われわれにとっては整合的な取り組みになりますので、そのくらいの目線で考えています。ですので、次のオポチュニティが今年後半や来年など、そのくらいにもし積み上がってくれば、それで順調というくらいの目線で考えています。

一方で、ジェネレーション 4 の、これから立ち上がっていくものについて申し上げると、幸いにしてこれまであまりわれわれが大きくは入れていなかった韓国のマーケットにそれなりにしっかり入ることができましたので、これは向こう数年 5 年や 7 年などではなく、もうちょっと短い時間軸で考えた場合に、非常に楽しみなオポチュニティになって、エキサイトしている状態ですね。

ですから、何をいっているのかと申し上げると、まあまあではないですかという感じです。そんなにものすごく胸を張ってどうですかという感じでもないですが、全然大変なのですよということでもなくて、まあまあ想定したとおりにいっているのではないですかというのが、SoC の話ですね。

R&D についていうと、SoC にお金がかかる、そのとおりなのですよ。だけれども、それだけではないです。先ほどお話ししたように、重要ですが緊急ではない取り組みをしっかりやっていこうと、これは設計のメソドロジーを抜本的にモダンにして AI を導入するとか。

あるいは、リサーチについても、皆さんよくご存じのとおりに、われわれは SiC も後発で参入しようとして、こういうことになったわけなので、決して SiC やパワーの話をしているつもりはありませんが、そういう将来につながっていくようなリサーチをしっかり、もっと前もってやっておかなくてはいけないねという問題意識の下にリサーチを強化しようということも考えたりしています。

したがって、SoC にお金がかかるのは全くそのとおりなのですが、決してそれだけではなくて、われわれはテクノロジーの会社ですので、テクノロジーに磨きをかけるための投資をやっていく、何度も何度もいいますが、ややもすると重要ですが緊急ではないので、来クォーター、来ハーフイヤー、来年にプッシュアウトしてしまう誘惑に駆られがちなものについて、しっかり優先順位を付けて取り組んでいこうというのがテーマです。

私たちのオペレーティングケイデンスは、大体 1 年に 1 回、アニュアルオペレーティングプランをつくり、今年はこんなテーマでこういう投資をしていこうねと、こういうモデルでやっていこうねという年次のサイクルで回しています。これまでお話ししたモデル、今私がお話ししているようなテーマは、来年のモデル、プランにしっかり織り込んでいきます。

ですので、今何をやっているのですかというと、今はこれまでの延長線上ですが、来年以降しっかりマルチイヤーにわたって取り組んでいくテーマを今厳選しているところです。

＜質問者 6＞

Q：1 点目が、自動車で、これまでのお話から今の御社のいわゆるイディオシンクラティックな自動車のドライバーとしては、28 ナノのマイコン、それからまだ規模は小さいけれども ADAS、SoC があるということです。

この 28 ナノのマイコンのほうは、日系の OEM さんのかなりボリュームの大きいモデルも新しい E/E アーキテクチャに移行していくと理解しています。

ですが、それによってマイコン市場全体の、例えばコンテンツ成長など、そういうのが今後 1、2 年、1 年や 3 年など、そういうタイムホライゾンで改善していくぐらいのインパクトがあるものなのか。それとも、マイコンのコンテンツ成長は過去とそんなに変わらないのか。その結果として、御社は今後、1 年から 3 年ぐらいで、自動車の売上は TAM よりも高い成長が期待できるのか。

非常に不透明な要素が多いと思いますので、難しいとは思うのですが、特にアウトパフォームできるのか、お考えをうかがえればと思います。

2 点目が、短期の話になって恐縮ですが、Altium を買収されてちょうど 1 年近くになると思いますので、この 1 年を振り返ってみて、どういうところがよかったのか、どういうところが不十分かということ、それからこの 1 年で、Altium 買収前と比べて売上の成長率は加速しているのか、あるいは 10%半ばぐらいであまり変わっていないのかといったところをお話しいただけないでしょうか。

柴田：Altium について申し上げると、この 1 年そんなに変わっていないと思います。思いますというか、変わっていないです。また来年の Capital Market Day でお話ししますが、アグレッシブに成長を志向しようねと、ピボットしていますので、その進捗について少しお話しできたらいいなと思っています。したがって、ここから加速していく方向になるといいなと思いながら、今お話ししています。

自動車は 1 年、3 年でどうですかって、頑張りますとしかいいようがないですかね。28 ナノが立ち上がってきますが、実際問題、中国以外の顧客のマイグレーションというのですか、プラットフォームをどんどん変えていくスピードは、中国だけが完全に突出して速くて、それ以外のジオグラフィではみんなそんなに変わっていないです、ヨーロッパもアメリカも。

ですので、本当にひとこえ 5 年というのがいまだに現実ですので、立ち上がってはきますし、インクリメンタルに確実にプラスには働いていくので、もっともっと加速できればいいなと思って、中国でもすごく頑張っていますけれども。

ということなので、われわれの目線は変わっていません。SAM の成長率よりもアウトパフォームしたいねと、そのために頑張っているということですが、3 年先、1 年先でどうですかというと、それはもう少し近づいてからでないと、なかなか詳細はお話しできないですね。

この話は、マイコンのシェアの話と私の中ではむしろ表裏一体なわけなのですが、これまでお話ししているように、28 ナノの最初の段階でちょっと勇み足だったなということがシェアの行き来に既に現れて、皆さんご確認いただいているとおりだと思います。

ここからしっかりマーケットの歩調に合わせた製品を投入しますということも既にお話ししているとおりですが、あとはこれがぐっと立ち上がってくるのにあとどのくらいかかるかが、ご質問に対する回答の本質だと思っています。

1 年というよりは 2 年、3 年の時間軸で立ち上がってくるのだろうなと思っていますので、もろもろ合わせると、1 年でどうかというと分かりませんが、3 年ぐらいの期間をいただければ、おうおう、これかと、こういうことを言っていたのだねとご確認いただけるのではないかなと思っています。

司会：ありがとうございました。以上で、質疑応答を終了させていただきます。最後に、柴田よりご挨拶申し上げます。

柴田：ということで、特に新しい話はありませんが、非常にいろいろな意味で厳しい状況の中で、せっかく日本の政府がこれだけ頑張って、これだけの成果を成し得たので、しっかりそれに対する敬意を表したいです。

また、一民間企業、ちっぽけな民間企業ですが、今度は本当に民間の番だということで、総力を振り絞ってこれをわれわれの成長につなげていきたいなと考えていますので、引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

今日はありがとうございました。

司会：以上をもちまして、ルネサスエレクトロニクス 2025 年度第 2 四半期決算説明会を終了いたします。本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

以上