2025 年 12 月期 第 3 四半期決算発表説明会（2025 年 10 月 30 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 3 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。

本日は、同時通訳チャネルがご利用いただけます。画面下にある通訳アイコンをクリックして、言語を選択してください。それでは、スピーカーの皆様、ビデオをオンにしてください。

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、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 3 四半期決算についてご説明いたします。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。

それでは柴田さん、マイクをオンにして開始してください。よろしくお願いいたします。

柴田：皆さん、おはようございます。柴田でございます。今日は風邪をひいていまして、大変鼻声でお聞き苦しいんじゃないかと思いますが、失礼いたします。気温もだいぶいっぺんに下がりましたしね。学校のイベントも秋のイベントも目白押しで、私の身の回り風邪で溢れてまして、まんまと風邪をひいてしまいました。皆さんもぜひお気を付けください。

サードクォーターは、既にご覧になってる方多いと思うんですが、ある意味で想定どおりの着地だったかなと考えています。ご記憶にあるかと思いますが、アップサイドもあるかもしれませんが慎重に運営していきますと、前回申し上げたんですが、おおむねそのとおりで、私たちからの売上は当初の予定どおり。一方でチャネルからの売上は、少しアップサイド側に振れまして、チャネルの在庫が薄めになったというのが、サードクォーターの結果かなと総括をしています。

従って、このままだとおぼつかないので、このフォースクォーターにかけては、少しチャネル在庫の拡充ができるといいなと思って、運営をしていきます。

全体感として、チャネルからそのエンドの需要のセルスルーで申し上げると、おおむねフラティッシュな感じかなと見込んでいます。出っ張り引っ込みありますけれどね。大体そんな感じかなと思っています。

オートモーティブの方は、一部特定顧客の生産とか在庫の調整等がありまして、少し下がるかなと。

一方で、28nm マイコンとジェネレーション 4 の SoC、こちらはもちろん継続的に順調に立ち上がってはいるんですが、まだまだ規模が小さかったりとか、あと 28nm マイコンについては、先ほど申し上げた、主に中国の特定の要因による調整が入ったりしまして、そんなにものすごくぐいっとまだ伸びる段階にはなってない。着々と伸びていくというところかなと思っています。

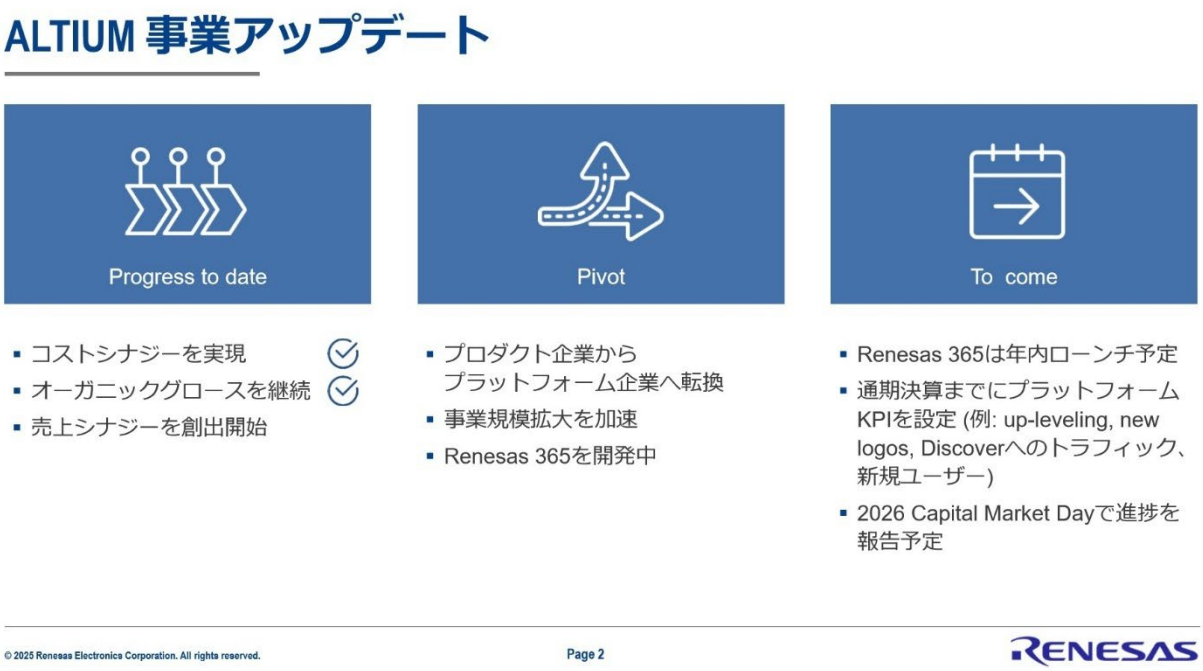
一方で、自動車以外のところで申し上げると、4Q にかけては、どうでしょうね、見通しは前回よりはずいぶんいい感じかな。いい感じってごめんなさい。ふわっとしていますが、いいかなと思ってまして、産業用全体としては、もちろん出っ張り引っ込みはありますけれども、全体としてはそれなりに力強い回復を見込んでいます。

それから、サードクォーターに引き続き、このフォースクォーターも、AI のインフラのところは相当、需要強い状態が当然にして継続していきまして、ここはどちらかというと生産サイドを今必死に頑張っていて、少しでも需要に支障をきたさないように作って売ってく、造って売っていくということを頑張ってやっていくというフェーズだと考えています。

あとは、コンシューマーを代表とするコンシューマーモバイルの IoT の分野につきましては、これは別に何も変なことはありませんが、サードクォーターもすごく上がって、フォースクォーター下がるという季節性での減少を見込んでますけど、ここでは一部シェアゲインなんかもありまして、全体として上向きかなと思っています。

なので、IIoT 全体としては、トレンドとしてはいいかなと。オートモーティブのところ、まだまだ、特にネクスペリア等もありまして不透明感ありますけれども、ここは従来どおりの慎重な運転、私たちの在庫、チャネルの在庫をよくよく見ながら慎重に運転していこうと思います。

特に、チャネル在庫の管理のところにつきましては、もうだいぶ前ですけど、5 年ぐらい前にちょっと良くないねという状況がありましたので、それを踏まえて慎重さを継続していきますので、ここはぜひ皆さんご覧いただいて、よろしければご評価いただければありがたいなと思っています。



それから今日は、前回の決算発表までに、そろそろ Altium 買収して 1 年を超えてくるので、どうなってんのというお声も頂戴するようになりましたので、今日少しだけお話をしようと思います。

これから段階的にお話をもうちょっと充実させていこうと思っていますので、今日は本当に取っ掛かり、さわりだけということでご容赦いただければ幸いです。

事務局、スライドを表示してください。

これ Altium の単独での話にはなりますが、これまでのところ、当初予定どおりコストシナジー、それから、オーガニックグロースについては全く予定からずれることなく、順調ですというのが、左に書いてある上二つの意味ですね。

売上のシナジーにつきましては、これ当然時間がかかる話なんですけど、いわゆる何て言うんでしょう、エンタープライズというか、世界をリードするような大口顧客に対する拡販については、少しずつ始まっていますというのが、一番左側に書いたことの意味です。

今、まさに集中して取り組んでるところがこの真ん中のところでして、Altium 買収して、Altium そのまんまスタンドアローンでいるんだったら、われわれが取り組む意味全くありませんので、ある種の大きな転換を今しているところであります。

一つは、これ Altium から既にアナウンスしていて、Web サイトご覧いただくと多少感覚がつかめるかなと思いますが、これまで PCB デザイナーソフトウェアとかオクトパートとか、それぞれの

プロダクトを提供する会社であったわけなんですが、今、まさにプラットフォームを提供する会社に大きな転換を遂げている最中です。

それと同時並行で、ユーザーベースを拡大することを加速していきたいと考えて、これ当初からいまして、それに向けた取り組みを推進し始めたところです。

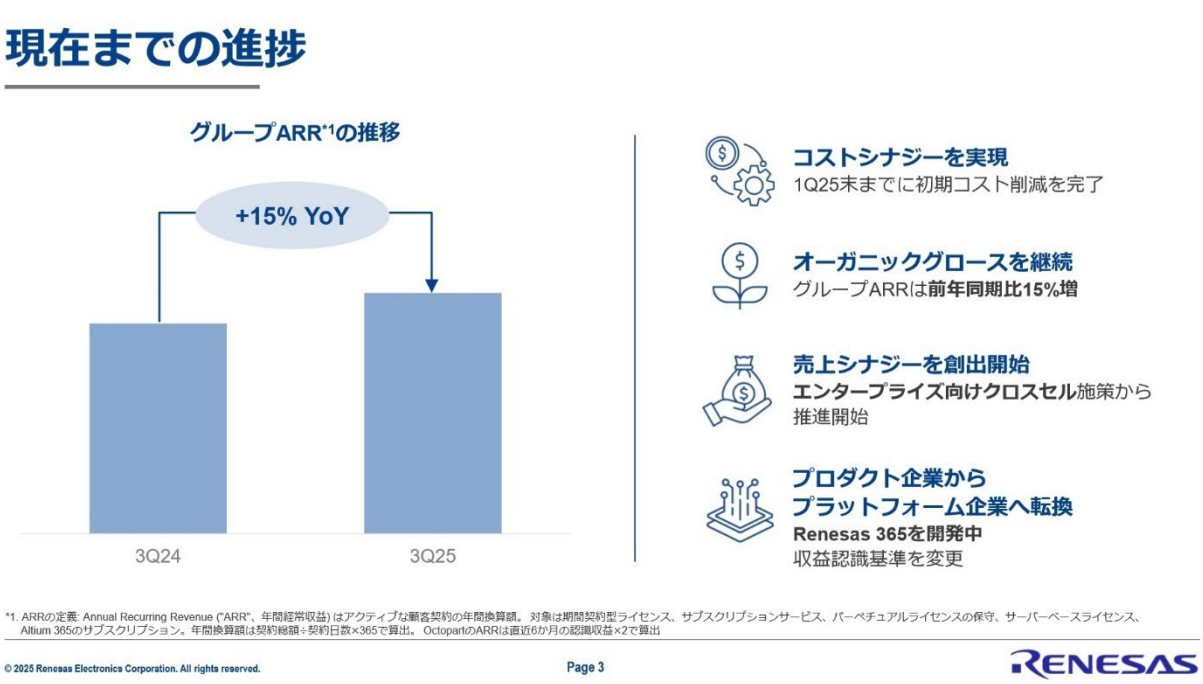
そして、なんでルネサスなのっていうとこの一つの大きなピラーっていうんですか、柱がこのRenesas 365 と銘打った私たちのプラットフォームのところでして、これ今、鋭意開発中でして、今年の前半に Embedded World というトレードショーでデモをご覧に入れたんですけど、それを踏まえながら、年内にローンチすべく今準備を進めているところであります。

今後のところは右側ご覧いただきまして、今申し上げた Renesas 365 は年内にローンチ予定であります。これちなみに、ローンチ時点ではそんなに皆さんびっくりするような、ものすごく素晴らしいものには当然なりませんで。その昔 Windows がひっそりデビューを飾ったときのようにひっそりデビューをして、そこからただコンスタントにアップグレードを繰り返して、Windows 95 で Windows が大きくテイクオフしたように、そういうプロセスを経ていくことを想定していますので、ほどほどの期待感でご覧いただければ幸いに存じます。

それから Altium、それからデジタライゼーション全体の進捗については、先ほど申し上げたように、今大きな転換を遂げてる最中ですので、ここで KPI を全部決めてしまって、後から変えるというのもちょっと拙速かなと思いまして。少し丁寧に KPI を今設定してる最中ですので、首尾よくいけば、次回の通期決算のときまでに、こういうものをトレースしていきますということをお話しできるようにしたいなと思っています。

それから、一つの大きなマイルストーンであります、来年の Capital Market Day で全体の進捗についてもう少し俯瞰して、もう少しデータも加えながら、進捗をご報告する予定にしておりますということであります。

ここから、少し Altium のこれまでの話に端を発して、それから今回の決算の詳細につきまして、新開にバトンタッチをしてお話を差し上げます。新開さん、お願いします。



新開：CFO の新開です。前のページの左側のこれまでの進捗というところをメインに、アップデートしたいと思います。買収から 1 年たって、その間の進捗ということになりますけれども、右側見ていただいて、コストシナジーですが、コストシナジーはそもそもクロージング直後の初期的なコストカット、それからそこから先のコストの増分を、ルネサスのリソースを活用して吸収していく、という 2 段階の構成を考えていまして。その最初の段階のコスト削減が、今年の第 1 四半期の末までに完了しましたということです。

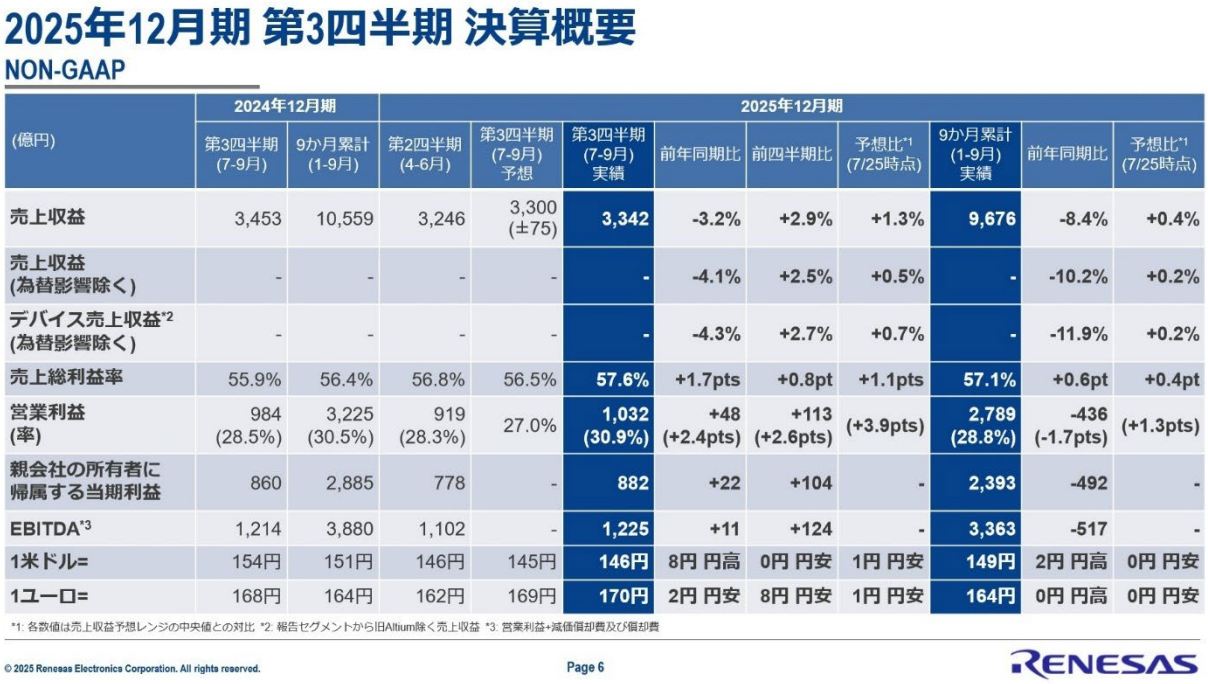
それから、2 点目のオーガニックグロースですけれども、左側のチャートにあるとおり、この全体の成長を示すために ARR、Annual Recurring Revenue という指標を示しています。これは期間契約とか、サブスクリプションのサービスから生じる 1 年間分の継続的な収益を示す指標です。

ちょうど 1 年前、24 年の第 3 四半期と比較して、15%、YoY で成長しています。これは買収前とほぼ同じペースで堅調に成長していますということです。

それから売上のシナジーは、エンタープライズ向けのクロスセルという施策からスタートをしています。

最後に、プラットフォーム企業への転換というところなんですけれども、ラインナップとしての Renesas 365 の開発に加えて、財務会計の分野で申し上げると、先般アナウンスした、収益認識基準の変更についてなんですが、こちらもこのプラットフォーム企業へビジネスモデルを転換していくということを見据えて、今期からこの認識基準を変更したというところです。

以上が、Altium についての進捗のアップデートです。以降、通常のスライドを使いながら、第 3 四半期決算について解説いたします。



2025年12月期 第3四半期 決算概要

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	第3四半期 (7-9月) 実績	前年同期比	前四半期比	予想比*1 (7/25時点)	9か月累計 (1-9月) 実績	前年同期比	予想比*1 (7/25時点)
売上収益	3,453	10,559	3,246	3,300 (±75)	3,342	-3.2%	+2.9%	+1.3%	9,676	-8.4%	+0.4%
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-	-4.1%	+2.5%	+0.5%	-	-10.2%	+0.2%
デバイス売上収益*2 (為替影響除く)	-	-	-	-	-	-4.3%	+2.7%	+0.7%	-	-11.9%	+0.2%
売上総利益率	55.9%	56.4%	56.8%	56.5%	57.6%	+1.7pts	+0.8pt	+1.1pts	57.1%	+0.6pt	+0.4pt
営業利益 (率)	984 (28.5%)	3,225 (30.5%)	919 (28.3%)	27.0%	1,032 (30.9%)	+48 (+2.4pts)	+113 (+2.6pts)	(+3.9pts)	2,789 (28.8%)	-436 (-1.7pts)	(+1.3pts)
親会社の所有者に帰属する当期利益	860	2,885	778	-	882	+22	+104	-	2,393	-492	-
EBITDA*3	1,214	3,880	1,102	-	1,225	+11	+124	-	3,363	-517	-
1米ドル=	154円	151円	146円	145円	146円	8円 円高	0円 円安	1円 円安	149円	2円 円高	0円 円安
1ユーロ=	168円	164円	162円	169円	170円	2円 円安	8円 円安	1円 円安	164円	0円 円高	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: 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

6 ページ、決算概要についてです。

第 3 四半期については、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 3,342 億円、売上総利益率は 57.6%、営業利益は 1,032 億円、営業利益率は 30.9%、当期利益は 882 億円、EBITDA は 1,225 億円、為替はドルが 146 円、ユーロは 170 円となりました。

予想比については、その三つ右の列をご参照ください。後のページで解説します。

それから、こちらは NON-GAAP の業績ですけれども、GAAP の業績については後ほど改めてご説明します。

次、第 3 四半期の売上収益、売上総利益率、営業利益率について、それとセグメント別についてです。

全社合計についてですけれども、予想比、売上収益は 1.3%の上振れとなりました。ほぼ 3 分の 2 程度が為替、円安の影響で、3 分の 1 程度がそれ以外の影響ということになります。

自動車は、予想比ほぼインラインで着地。もともとセルスルーのアップサイドに対応できるような出荷を計画していますよということでしたが、セルスルーは好調で、出荷はほぼ予想どおりに着地したということでございます。

産業・インフラ・IoT でも予想比で増加しておりまして、ここは AI 向け、サーバー、PC 向けのデジタルパワー、それからメモリインターフェースが中心となって上振れをしました。

続いて、売上総利益率については、予想比で 1.1%ポイントの上振れとなりました。その中身は大きく分けて、ミックスの改善と稼働増によるものでした。

ミックスの改善は売上の上振れでも出てきましたけれども、メモリインターフェース等の比較的高いグロスマージンのものが売れたということと、稼働増に関しては、後ほどでも触れますけれども、インプットの稼働率が想定よりも若干増えましたと。投入スケジュールの見直しによって、第 3 四半期での投入が増えたということになります。

それから、営業利益率については、3.9%ポイントの予想比の増ということで、大きなギャップが生じております。ここは、先ほど申し上げた売上と売上総利益率、利益の改善に加えて、営業費用

の減少による改善が大きく寄与していまして、実額で申し上げると、この営業費用、R&D と SGA を合わせた Opex で 63 億円が予想比で減少しています。

おおむね半分が研究開発費の期ずれ、第 4 四半期にずれたもの。それから残りの半分が正味のコスト削減といいますか、正味の減少でして、これが効果がこの予想において織り込めてなかったというところでございます。

従って、その期ずれ部分がもうこの第 3 四半期、第 4 四半期と見ていくと、かなりインパクトを起こしてるところなんですけれども、後ほど第 4 四半期のところでもお話ししますけれども、下期の平均で見ていただくと、より実態に近しい営業利益率になるかなと考えております。

それから、QoQ については、この右下のボックスご参照ください。売上収益は 2.9%の増で、自動車が QoQ で減、産業インフラ IoT で増という結果になりました。

売上総利益率は、0.8%ポイントの QoQ での増でして、ミックス改善、稼働増、それから費用減が若干ずつ寄与しています。

営業利益率については、QoQ で 2.9%ポイントの増ということになりました。要因は売上、費用減、先ほど申し上げたとおりです。

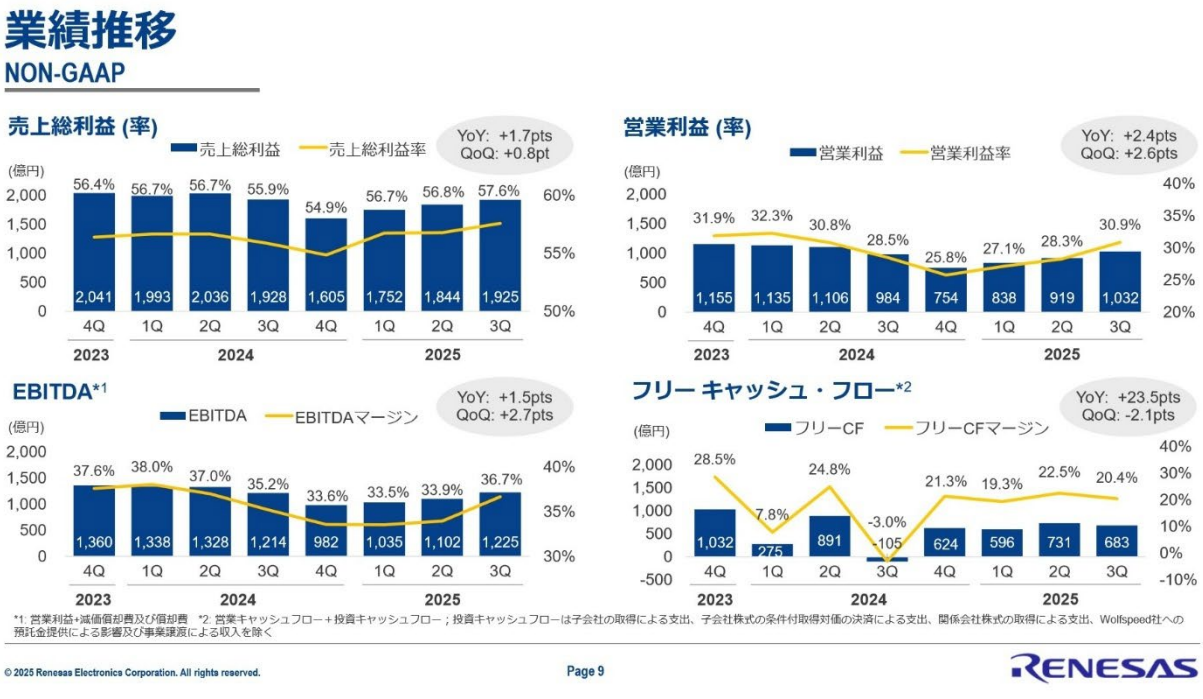
セグメント別です。自動車については、一番下の営業利益率をご参照いただくと、営業利益率で QoQ で大きく改善しています。これは第 2 四半期で反映していた一過性の損失、具体的には訴訟費用等なんですけれども、それの反動増で、この QoQ で大きく見えています。

実力っていうか、定常的にはどうなのという観点で申し上げると、3 四半期、合計で見ていただくと、第 3 四半期までの 9 カ月の累積で、自動車向けの営業利益率は 29.5%となりますけれども、そこはおおむね実態に近いかなと考えております。

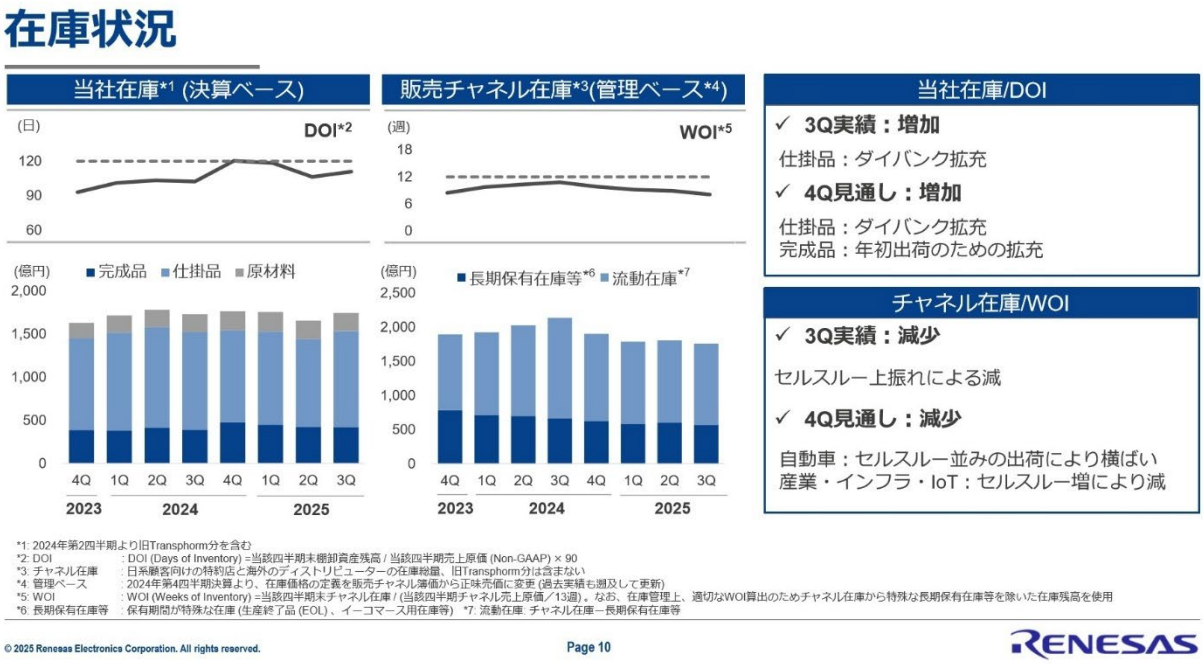
産業・インフラ・IoT については、特筆すべきところはないですので、次のページお願いします。

売上収益です。全体について、YoY で 3.2%の減収、QoQ で 2.9%の増収となりました。

セグメント別は、以下に記載のとおりです。



各種数値のトレンドです。こちらも特筆すべきところがないので、次のページお願いします。



在庫についてです。QoQ の増減と見通しについて整理しております。

まず自社在庫です。第 3 四半期では QoQ で在庫、それから DOI ともに、想定どおり増加しました。第 3 四半期で DOI が 111 日となりました。

第 4 四半期については、QoQ で増加していくことを見込んでいます。仕掛りについては、内製を中心にダイバンクを若干積んでいくという方針でおります。

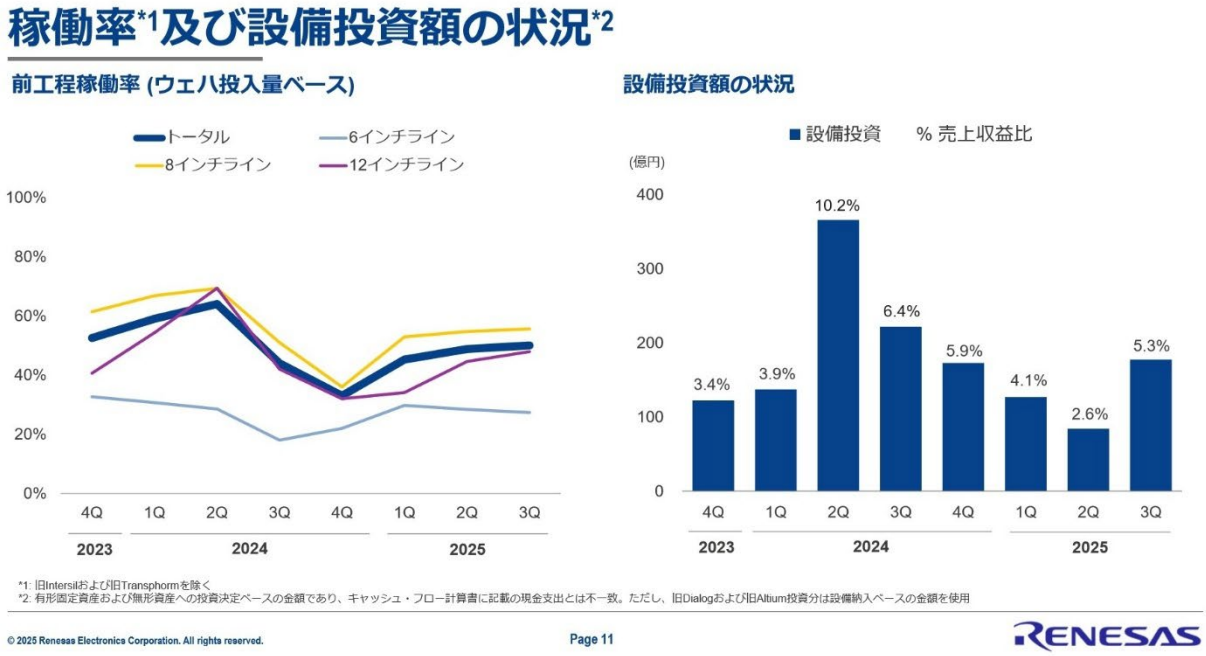
一方で、需要の旺盛な部分、AI 向けや DC 向けはダイバンクを積みたいんですけれども、積めていないという状況です。

完成品については、年初の出荷対応のため、年末に向けて若干の造り込みを行うということを予定しています。

続いて、チャネル在庫、右下についてです。第 3 四半期は WOI も在庫も実額で減少することになりました。第 2 四半期が 8.9 週だったのが、第 3 四半期末で 8.1 週というふうに減少しております。いずれもセルスルーの上振れで、チャネル在庫が減少という結果になりました。

第 4 四半期については、全体で微減というのを見込んでおります。自動車はセルスルー並みの出荷を行って、在庫は横ばい、それから産業・インフラ・IoT はセルスルーに合わせた出荷を行うものの、AI 向けや DC 向け、データセンター向けでは、引き続きセルスルーの方が旺盛で、結果的にチャネル在庫が減少していくという見込みでいます。

先ほどの柴田のコメントで、チャネル在庫拡充方向というふうに申し上げましたが、QoQ で見ると、セルスルー、第 3 四半期から第 4 四半期ですね。QoQ で見るとセルスルーがおおむねフラットなところ、セルインが増加するという見込みを持っておりまして、そういった意味で、チャネル在庫が減る幅が減るということを言っています。



前工程の稼働率についてです。第 3 四半期は、先ほど少し申し上げましたが、見通し 50%を下回るところから 50%と、若干インプットベースの稼働率が増加しました。

ただ、これはファンダメンタルというよりかは、年末年始の稼働スケジュールを見直して、投入を第 4 四半期から第 3 四半期に前倒ししたという影響でして、そういった意味で第 4 四半期では反動減による微減を見込んでおります。

設備投資については特にありません。次のページお願いします。

2025年12月期 第4四半期及び通期予想

NON-GAAP

(億円)	2024年12月期		2025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) 予想中央値 (レンジ)*1	前年同期比	前四半期比	通期 (1-12月) 予想	前年同期比
売上収益	2,926	13,485	3,342	3,400 (±75)	+16.2% (±2.6pts)	+1.7% (±2.2pts)	13,076 (±75)	-3.0% (±0.6pt)
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	+11.3%	+0.6%	-	-5.5%
デバイス売上収益*2 (為替影響除く)	-	-	-	-	+13.6%	+0.4%	-	-6.4%
売上総利益率	54.9%	56.1%	57.6%	57.0%	+2.1pts	-0.6pt	57.0%	+1.0pt
営業利益率	25.8%	29.5%	30.9%	27.5%	+1.7pts	-3.4pts	28.5%	-1.0pt
1米ドル=	149円	151円	146円	150円	0円 円安	3円 円安	149円	2円 円高
1ユーロ=	162円	164円	170円	175円	13円 円安	5円 円安	167円	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

2025年12月期 第4四半期予想 為替感応度 1円変動あたりの変動幅	米ドル	ユーロ
売上収益	17 億円	2 億円
営業利益	7 億円	1 億円

© 2025 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

第 4 四半期の予想についてです。第 4 四半期について、真ん中の濃い青の列をご参照ください。

売上収益の中央値は 3,400 億円、売上総利益率は 57.0%、営業利益率は 27.5%、前提としている為替ですけれども、ドル 150 円、QoQ で 3 円円安、ユーロは 175 円、同じく QoQ で 5 円円安を見込んでおります。

売上収益についてですが、中央値での 3,400 億円は右側見ていただいて、YoY で 16.2%、QoQ で 1.7%の増収を見込んでおります。

ただ、QoQ の増収について為替によるものが多く、デバイスでの売上が微増ということです。

デバイスの売上の QoQ ですけれども、モバイル、それから IoT セグメントによる季節性の減少を、堅調な AI 向け、DC 向け、それからボトムアウトが見えてきた産業系で打ち返すと、そういった見通しになっております。

売上総利益率は 57.0%で、QoQ で 59 ベーシスポイントのマイナスと微減の見通しです。ミックスの悪化が主要因です。

それから、営業利益率については 27.5%、QoQ で 338 ベーシスポイントのマイナスなんですけれども、こちらは QoQ で見たときの Opex の増加が主要因でして、第 3 四半期のところでも申し上げた、第 3 四半期から第 4 四半期へのシフト、それから定常的に起こる期末の集中、それから為替、その他の費用増といったものがおおむね 3 分の 1 ずつ貢献して、Opex 全体で QoQ で 110 億円増加する見込みとなっております。

営業利益率については 27.5%ですけれども、この下期平均で見ると 29.2%で、上期平均これが 27.7%なんですが、そこから約 150 ベーシスポイント改善しております。それはトップラインの伸長、段階的な伸長と、それからコスト削減の効果の寄与という、二つの方向が要因となっております。

それから、この表の右下ご覧いただくと、為替感応度について今回から追加しております。為替のボラティリティがそれなりに高いのと、あとは定常為替、いわゆるドル 100 に換算するとどう見えるのかということを見ていただけるように、試算できるように足しています。

これ申し上げると、この為替感応度として、各、対ドル、対ユーロが 1 円変動したときの売上、それから営業利益に与える影響を記載しておりまして、ドルが 1 円変動すると、この第 4 四半期の売上収益に対して 17 億円、営業利益に対して 7 億円というインパクトがあります。

この感応度をベースに、ドル 100 円、それからユーロ 120 円のコンスタントカレンシーに換算するとどう見るかというと、この第 4 四半期の業績予想は 27.5 から 22.3%となります。それから、年間についてはこの 28.5%が 23.0%となります。

2025年12月期 第3四半期 決算概要

GAAP

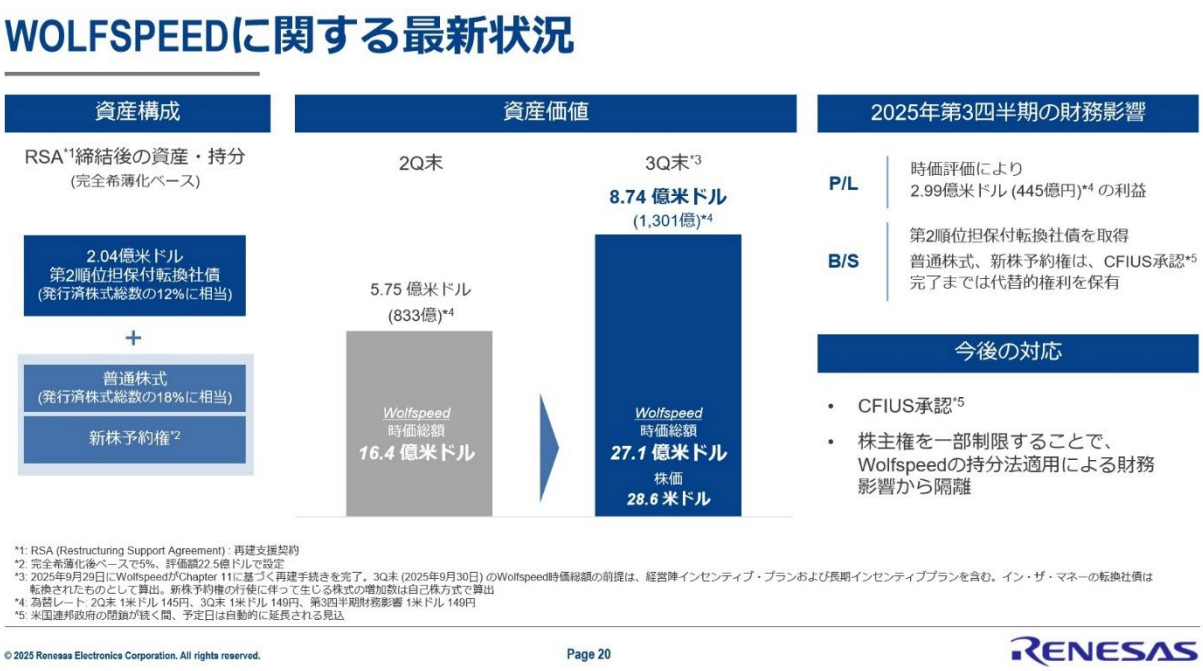
(億円)	2024年12月期		2025年12月期					
	第3四半期 (7-9月)	9か月累計 (1-9月)	第2四半期 (4-6月)	第3四半期 (7-9月)	前年同期比	前四半期比	9か月累計 (1-9月)	前年同期比
売上収益	3,453	10,559	3,255	**3,354**	**-2.9%**	**+3.0%**	**9,697**	**-8.2%**
売上総利益率	55.7%	55.9%	55.7%	**57.3%**	**+1.7pts**	**+1.6pts**	**56.4%**	**+0.4pt**
営業利益 (率)	534 (15.5%)	2,009 (19.0%)	398 (12.2%)	**726 (21.7%)**	**+192 (+6.2pts)**	**+328 (+9.4pts)**	**1,339 (13.8%)**	**-670 (-5.2pts)**
親会社の所有者に帰属する当期利益 (損失)	577	1,973	-2,013*1	**1,063*2**	**+485**	**+3,076**	**-691**	**-2,664**
EBITDA*3	1,090	3,553	836	**1,174**	**+84**	**+338**	**2,767**	**-786**
1米ドル=	154円	151円	146円	**146円**	**8円 円高**	**0円 円安**	**149円**	**2円 円高**
1ユーロ=	168円	164円	162円	**170円**	**2円 円安**	**8円 円安**	**164円**	**0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: 2025年第3四半期に、Wolfspeed社への預託金に関して445億円の評価益を計上
*3: 営業利益+減価償却費及び償却費

© 2025 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

続いて、Appendix で GAAP について少し補足します。

当期利益が 1,063 億円となっております。Wolfspeed に関する評価益を、その他金融費用に計上しておりまして、それが 445 億円あります。



その構成要因というか考え方について、解説いたします。

まず、この左側見ていただくと、もともとチャプター11 に入る前の再建支援契約のタイミングで、もともとわれわれの持っていた債権を、この転換社債と普通株式と新株予約権という、三つの資産に交換するということを合意しました。そして、チャプター11 の手続きが 9 月末に完了したという状態です。

この資産を四半期末で、それぞれわれわれの会計的に評価をするんですけれども、基本的にはエクイティ性の資産なので、その評価額っていうのは Wolfspeed の株式価値、時価、時価総額に依存して、大きく依存して決まっていくことになります。

この真ん中に書いてありますけれども、第 2 四半期末ではその時価総額を 16.4 億ドルと試算しました。これは、再建計画の基礎となった数字です。従って、それに対するわれわれの持分として 5.75 億ドルと試算しました。

第 3 四半期末では、チャプター11 の手続きが終わって、株式の時価っていうのがアップデートされて、流通している株価に対して完全希薄化後の株数を乗じて、この株式価値、時価総額というのを算出しています。9 月末時点の参照株価が 28.6 ドルで、それに対して株式価値、時価総額を 27.1 億ドルと試算しております。

従って、われわれの持分、そこから計算する持分が 8.74 億ドルということで、日本円に直すと 1,301 億円で、この差分として 445 億円を、この評価益として計上しております。

それが、第 3 四半期までの財務影響で、今後についてどうかということをこの右下に少しまとめております。

現時点では、CFIUS の承認を得ていない状態でして、厳密には、この普通株式や新株予約権というのは取得していない状態です。株式性のものは CFIUS 承認後に取得することとなっています。従って、現在はこの株式や新株予約権については、同等の経済価値を有する代替的な権利を保有しているという状態です。

一方で、この CFIUS の手続きは進行中で、早晩承認を取得する見込みです。ただ、足元は米国の政府機関の閉鎖によって、そのスケジュールが延伸しているという状態になります。

それから、最終的にこの CFIUS の承認を経て、それから株を取得して、それから転換社債を転換し新株予約権を行使すると、株式で約 30%取得することになります。そういう状態になるんですけれども、株主権を一部制限することによって、持分法連結による財務影響から隔離するという方針で今進めています。

以上で、全体の説明を終了します。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

＜質問者 1＞

Q：最初にインフラのところで、メモリインターフェースならびに NVIDIA さん関連の PMIC、ここは多分すごく強いというふうに見えていますが、例えばどういう要求ベースの話が御社に、この来年に向けて来てるのか。今、作れないほどって話なので、要求ベースでこんなにオーダーが来てるとか、ニーズがあるんだよというところがもしあれば。

あと御社のポジション、従来シェアにおいては、メモリインターフェースもちょっと下がったところをまた上がるという話とか、NVIDIA さん関連のところも 3 分の 1 から半分という表現ありましたが、その辺りが予定どおりうまく自社のポジションを上げられてるのかどうか、そこも合わせてお願いいただきたいなと思います。お願いします。

柴田：メモリインターフェース RDIMM については、引き続き強気な見通しを持っています。特にその見通しを変える要因はありませんので、シェアについても、強気な見通しを継続しています。

パワーについては、特定顧客に言及することは控えますけれども、こればっかりは、例えば 1 年あるいは数クォーターという見通しを立てるのは、難しいなというのが正直なところです。

要求自体は、ものすごく強い数字をいただいています。ものすごく。でも一方で、クオリファイするサプライヤーの数も増えてきていますので、あんまり油断をしてはいけないなと考えています。

目先のところで申し上げると、3 分の 1 よりはだいぶ上に振れて推移していく見通しを持っていますので、例えば次のクォーターとかそういう時間軸で申し上げると、かなり高いシェアを維持していくだろうと思っています。

それ以降のことは、もうその次のクォーターにならないと、よう分からんという感じだと思いますが、需要自体は非常に強いので、あとは私たちがちゃんとエクスキュートすれば、取っていけるだろうと、そういう見通しでおります。

Q：なるほど、ありがとうございます。メモリインターフェースのところは、昨今 DRAM メモリー、非常に強い見通しになっておりますが、ここはどういう表現で、おっしゃっていただきたいんですけれども、例えば 1-3、4-6、来年に向けてどういう階段の上がり方をするようなペースというんですかね。どういうご要求が、お客さんから来てる感じでしょうか。

柴田：そんなに先のことまでは確たる数字はありませんけれども、例えば私たちのバックログの推移を見てると、今足元のところ 9 月末、それから 10 月の末にかけてのバックログは、まさに質問者様がおっしゃった言葉をお借りすると、ちょっと階段状に上がっていくようなイメージですかね。クロールして上がっていくというよりは、かなり強く上がってるというのが今の足元の状況だと思います。

Q：なるほど、ありがとうございます。あと二つ目、同じような形で、車のところで地域別の見え方というのを教えてください。先ほど中国ですかね、多分特定顧客というところで、ここも 10-12 月がちょっとへこむけど、また 1-3 月から戻るような想定なのか。それ以外の日本、またヨーロッパ、主要なところの今後の見通しというんですか、お客さんの引きの度合いというのは、どうご覧になっていますでしょうか。

柴田：足元で申し上げると、日本はサイクル的に強いなというふうに見えています。それに対して、ヨーロッパが弱いかなというふうに見えています。中国は、中国全体としては一時よりはやっぱりスローダウンしてるようには見えていまして、その中で、顧客ベースによって、まだ上がるところと、ちょっとやっぱり調整を行ってるところっていうふうに、濃淡が分かれているというのが実態かなと思います。

なので、その顧客のエクスポージャーによって、総和としての数字の動き方が変わってくるんだと思いますが、全体の市況感としては、ちょっと弱含んでるような印象を持っています。

Q：補足という意味で、全体の今の、今回のトーンという意味では、年末の利益率という意味では、費用の部分もあるので下がるということですが、ある種のボトムアウト、業績、利益率のボトムアウトっていうのが、何となく来年前半に向けて見えるようになってきたというメッセージなのか。それとも従前どおり、慎重でまだまだ横ばいですというトーンなのか。どういうふうに柴田さんとしてはメッセージとして発せられたいような、イベントというか、今日はどういうメッセージなんでしょうか、というのはいかがでしょうか。

柴田：ここが難しいんですよね。横ばい微増ぐらいで、マージンとしてはいければいいなっていう感じですかね。ここが本当に、ご質問の背景も理解してるつもりではいるんですが、やっぱり私としては、かなり長期に向けた投資を本当にアクセル踏んでいかなきゃいけないと思っていますので。それを考えると、どんどんどんどんここからマージンを上げていくというよりは、売上の伸長に伴って少しずつ拡大していくというピクチャーが、ベストシナリオかなと考えています。

＜質問者 2＞

Q：それでは私も、データセンター関連で、一つ目の質問お願いいたします。GPU のお客様に加えて、来年はカスタム ASIC が増えてくる年になろうかと思います。ここでも変わらぬ 3 分の 1 以上のシェアみたいなところが、御社として、ある一定の規模感で GPU 以外の需要を取り込めるかどうか、確認をさせてください。1 点目です。

柴田：これまさにグッドクエスチョンでして、何て言うんでしょうね、どう言ったらいいんだろうな、イエスはイエスなんですけど、当然そのカスタムになるので、何て言うんでしょうね、われわれの手数の問題というか、バンドウィズの問題になります。

なので、どれもこれも同じようにやっていくというのはできないし、そうしてしまうと、やっぱりエグゼキューションがおぼつかなくなってしまうので、一つ一つソケットを選んで取り組んでいくっていうことになろうかなと思います。

実際この数字は今申し上げませんが、4Q の見通しの段階から、カスタムのパワーの数字は入っています。これは来年強く伸びるだろうと思っていますが、それぞれカスタムのプラットフォームが、ハイパースケーラーに応じて数種類も立ち上がっていく中で、全部をのべつまくなしに、例えば 50%取ります、100%取りますというのは、これは現実感がないので、その中の幾つかを選んで、3 分の 1 というよりは、もっと大きなシェアを取りに行くという、そういうアプローチをとっています。以上です。

Q：そういう意味では、この PMIC のデジタルパワーのところというのは、顧客別でかなり仕様が異なってると考えるべきなんでしょうか。

柴田：かなり異なってるということはありませんけれども、やっぱり顧客によって、求めるアーキテクチャが違うということもありますし、あとは世代交代のタイミングも違うんですよね。そうは言っても、ウエハーとかバックエンドを実際に造ってるところは同じだったりしますので、キャパシティのアロケーションの問題とか、必要な設備の問題とか、諸々の問題があって、End-to-End で見ると、1 個造ったらそれを横展開すればいいという、そうはなってないと、そういう意味ですね。

Q：ありがとうございます。二つ目、自動車のところ、サードクォーターで粗利益率が 55%で、開示いただいた範囲内では過去最高に高いように見えます。これがもっと高くなるのか、このサードクォーターでちょっと高かった背景と持続性があるかどうか、この辺感触をいただければ幸いです。以上です。

柴田：今のご質問は、新開から回答します。新開さん、お願いします。

新開：第 3 四半期の自動車ですけれども、稼働率の増と、それから製造費用の減といった、コストサイドの改善影響が寄与して、この 2.8%ポイントの QoQ の増となっていますので、継続するかという観点で申し上げると、稼働による部分も相応にはあるかなと考えています。

ざっくり半分ぐらいが稼働によって連動していって、それから半分ぐらいが、このコスト削減の断続的な継続的な進捗によって維持されると、そういったふうに考えております。以上です。

＜質問者 3＞

Q：一つ目ですけれども、ノンコア事業の整理の進捗と考え方について教えていただきたいと思います。報道では、タイミング部門の売却との報道が出ておりましたけれども、それは個別のところは、言及できるところはもちろん教えていただきたいんですが、その他全体として、今どの程度のものがノンコア事業、もしくは周辺事業として位置づけられていて、それについてどのような取り組みをされていくのか、時間軸とともに教えていただければと思います。

柴田：新開さん、お願いします。

新開：その事業のプロダクトポートフォリオの見直しというのは、年間のサイクルで継続的に行っているところです。そこでフォーカスするところ、それから他のオルタナティブを考えるところと、区分けをしていっているところです。

なので、現時点において、ここがこんだけが例えばそのリストに入っていますとか、そういったことはあんまりなくて、継続的な取り組みとして見ているというところです。

そこでの基準というかクライテリアというのは、われわれのコア、いわゆるエンベデッドセミっていうところに、どれだけ内部的なシナジスティックなバリューがあるかというところを考えて、コア、ノンコアと、フォーカス、フォーカスしないというようなところ、検討しているというところです。以上です。

Q：すいません。ちょっとフォローアップですけれども、シナジーの価値を生み出せるアセットというのは、大体今のルネサスの全体のアセットを 100 とすると、どれぐらいが今見込まれているのでしょうか。

新開：そこも、定量的にこれだけですというのは、なかなかお答えするところが難しいところですけれども、継続的なアップデートと、それからプロダクトラインのレビューによって、ある意味相対的に変わってくるものだとご理解いただければ幸いです。以上です。

Q：ありがとうございました。二つ目は、Altium、Renesas 365 についてお伺いしたいのですけれども、ユーザーベースを今拡大されて力を入れてらっしゃるということですが、そのユーザーベース拡大のためにやられていることと、あとどのような拡大のペースなのか。もし何か定量的にいただけるものがあればということと、あとはその Renesas 365、Windows のようにだんだんということで、先急ぐなということなのかもしれませんが、今年年末にローンチされるときには、どのような機能を持ってローンチされるのかというところについて、教えていただきたいと思います。以上です。

柴田：ユーザーベースの拡大はまだ始まった、緒に就いたばかりですので、こんなペースですというものはまだないです。クラウド化によって、かなりプライシングのストラクチャーも変えてまして、従来よりは、小さいユーザーにとって取り組みやすいオプションを設けるというのが一つと。それからあとは地域的にこれまで以上にリソースをかけて、中国とかインドとかのマーケットに本腰を入れてっていう表現でいいのかな。取り込んでいこうというようなところが、大きな 2 本柱として、ユーザーベースの拡大をこれから推進していきます。

365 について申し上げると、一つは、Embedded World でお見せしたものがベンチマークになると考えていただければ結構なんですが、それよりも何よりも一番、見て分かりづらいけれども実態として効果があるかなと考えているのが、クラウドイネーブルメントのところです。

これまでは、私たちもそれなりにいろんなツールを提供してきたつもりではあるんですけど、例えば Web サイトからダウンロードします。バージョン管理が複雑です、みたいなものが非常にクラシックな形でやってきたわけなんですが、これから全部クラウドをイネーブルされる格好になりますと、まさに皆さんが今、皆さんおそらくお使いだと思いますが、Microsoft の Office 365 を使ってると、もうバージョンなんか全然気にしなくてもいいですし、必要なバグフィックスも自動的に行われていくということだと思いますが、そういった形で常に最新のものが、クラウド上でシームレスに使えるようになっていく。そういう状態を、まず第一段階としては志向しています。

従って、何かファンクショナリティーがすごくドラスティックに増えていくとか、そういうことではなくて、これまでの使い勝手を大幅に向上していくというのが、最初の取り組みかなと考えています。

そこから、私たちの考えとしては、そんなに数多くない、リードパートナーカスタマーみたいな方々と一緒に、どういうファンクショナリティーを本当に充実させていくと一番顧客にとって、ユーザーにとって効果があるのかというところを、そこから一緒に見極めていって、開発の優先順位を決めていこうと考えています。

ご案内のとおり、クラウドになりますと、もうアップデートのサイクルが大幅に変わっていきますので、まさにアジャイルを旨として、常にアップデート、アップグレードして、気付いてみたら、だいぶ使い勝手が良くなったねって思っていただけるような、そういうような取り組みにしていきたいと考えています。以上です。

＜質問者 4＞

Q：まず 1 点目が、産業インフラ IoT の粗利率についてお伺いさせてください。ちょっと採算性の高いデータセンター関連が増えている割には、QoQ ではそんなに伸びていないような気がしますので、ここの背景と、4 クォーターのご計画、何かちょっとミックスが悪化しますというお話がありましたので、そこをもう少し詳しく。ここは自動車、IIoT、どっちともかもしれないんですけども、ここも補足いただけませんでしょうか。お願いいたします。

柴田：新開さん、お願いします。

新開：まず、第 3 四半期のところから申し上げると、産業インフラ IoT の中もいろいろありまして、予想比でいうと、粗利率の相対的に高いデータセンター向けメモリインターフェースが伸びましたということなんですけれども。例えば同じデータセンターのセグメントにあるものでも、ものによっては平均よりも低いものも当然ありますので、そういったものがミックスをドライブしてるということですので、今伸びているものの中にも、必ずしも非常に平均よりもグロスマージンが高いものばかりじゃないので、そういったものの伸びの出っ張り引っ込みによって、この産業インフラ IoT の部分のマージンの変動が構成されているということになります。

例えばで申し上げると、ハイデンシティパワーなんていうのは、そんなにこの平均よりもグロスマージンが高くないので、それが伸びてくると全体のマージンの押下げ要因になると。従って、このグロスマージンの伸びが誘導されてると見えるのかなと思います。

第 4 四半期の部分でいうと、同じような理由でして、第 3 四半期で良かった分の反動ということもあるんですけれども、相対的にマージンの低いものが伸びる結果、全体としてはマージンを押し下げるということになります。以上です。

Q：ありがとうございました。2 点目が、産業の見通しについてお伺いさせてください。競合、ちょっと扱ってる製品違うとは思うんですけども、結構産業について慎重な見通しを喋ってる競合他社さんもいるとは思うんですが、御社ベースの中ではどういう見通しを持っていらっしゃるのか。またちょっと地域別に見たときに、何か回復に差があるのかどうか。産業のところについてお伺いできませんでしょうか。お願いいたします。

柴田：頑張って三つぐらいの塊に分けてみますと、一つは、いわゆる伝統的なファクトリーオートメーションみたいな世界で、もう一つは広くエナジーマネジメントみたいな世界で、もう一つはスマートアプライアンス、いわゆる白物みたいなもんですね、の塊で申し上げると、エナジーマネジメントは強いなと見えています。

これは、地域によって濃淡があるというよりは、エナジーマネジメントに強い顧客が地域によって濃淡はありますけど、おそらくジオグラフィに関係なくエナジーマネジメントは強いなと感じています。

白物もかなり強いなと感じています。これもそんなに地域性というのはなくて、中国も大きいですよね、ボリュームとしては。大きいんですけど、地域で濃淡というよりは、やっぱりちゃんと底を打って回復サイクルには入ってるかなと感じています。

そのハードコアのファクトリーオートメーションところが、多分一番ミックストビューというところかなと思いまして、日系顧客、そんなにやっぱり強くは見えてないですね、正直申し上げて。世界的にも、ここがものすごく強いというふうには見えていませんけれども、一時の非常に厳しい状態はもう脱していて、緩やかな回復基調に向かってるのかなというのが見立てです。

地域的には、先ほど申し上げたところが大きいかなと。短期で言うと、日本とヨーロッパがこの 4Q に向かっては、3Q との反動もあって、伸びをけん引するように見ていますけれども、すう勢としてすごく強いかっていうと、そういうことではないのかなと思っています。以上です。

＜質問者 5＞

Q：まず 1 問目ですけれども、まだ起きたばかりで恐縮なんですが、ネクスペリアの供給問題につきまして、改めて教えていただければと思います。お客さん側で、一生懸命、今整理している状況かなと思いますけれども、第 4 クォーターにどういった影響が出ると想定をされているのか。ないしは、お客さん側からどういった可能性を示唆されているのか。シェアできる範囲で教えていただければと思います。

柴田：新開から回答します。お願いします。

新開：現在の見通しには織り込まれてないんですけれども、出荷に関しては、そこまで大きな影響はないと考えています。バックログとの関係ですね。ただ一方で、セルスルーに対しては、多少影響が出てくるかなと。可能性もあるかなと考えています。

今はそのセルスルーに従った出荷をするという想定でおるんですけれども、仮にそこが下振れてくるようであれば、結果的に在庫が、チャネルに滞留する在庫が増えるという可能性もあると考えております。ただ、具体的にはまだ不明確なところが多くて、見通しには織り込んでいません。以上です。

Q：ありがとうございます。ちょっと確認ですけれども、12 月期はよほど大きな短期的な調整にならない限りは予定通りで、何か影響が出たら少し 1-3 で調整をするというようなイメージになるんでしょうか。

新開：はい、そうですね。12 月期だと在庫に影響して、それがもしあれば 1Q、3 月期に反動としてくる可能性があるということになります。

Q：分かりました。ありがとうございます。2 点目なんですけれども、お客さんの調達姿勢について教えていただければと思います。今年、かなり短期のオーダーがずっと続いているという話かなと思いますけれども、業界全体、比較的在庫が薄い状態の中で、お客さん側が在庫を積み上げるという方向には、なかなか進んでいっていないようにも見受けられます。

足元で、お客さんの調達動向はどう変わってきているのか。もし何か示唆できる情報がありましたら、来年度 2026 年に向けて、この調達姿勢がどういう方向に向かいそうなのか。もしご感覚でも結構ですので、教えていただけることがあれば教えていただければと思います。よろしくお願いします。

柴田：これはまさにグッドクエスチョンでして、今足元で申し上げると、すう勢的に在庫拡充っていう動き、あるいはリードタイムの長期化というものは見えてないです。ただ、あり得るとすると、やっぱりデータセンターというか、AI を中心にして、一部の部材をたくさん使うんですよね、デバイスが、台が大きいので。そうすると、そこがひっ迫するわけですよね、部材とか、キャパシティとか。そうすると、すわって言ってみんな取りに行くっていう、いつぞやみたいなことが起こらないとも限らないので、リードタイムが長くなるっていうことも出てくるかもしれません。

そうなってくると、在庫拡充の動きと、特に初期的にはちょっと見分けがつきにくい可能性もあるかなと思うので、そこは顧客とのコミュニケーションを密に取りながら、何が何をドライブしてる

のかっていうのを、しっかりトレースしていきたいなと考えています。ということで、今時点では、あんまり目立った変化は見られていません。

短期的に、やっぱり在庫絞りすぎちゃったから、もうちょっとという、そういうものはスポッティには起こっていますけれどね。すう勢としてどんどんというふうには、今は見えてないです。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、終了予定時刻が近づいておりますので、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。柴田さんお願いします。

柴田：ということで、引き続き AI がとても強い、それから AI の派生としての影響もあるかもしれませんが、エネルギー関係のところが強い。それと、IoT の分野においては、一部ちゃんとシェアゲインができてるところもあって堅調ですということなので、そういったところを中心に、特にエクスキューションのミスを起こさないように、しっかり内部を固めていきたいなと思っています。

自動車のところは、いろいろ不透明要因はありますので、慎重に見ながら、ただアップサイドを逃さないようにという、これまでの姿勢を当面継続してやっていこうと思いますので、引き続きどうぞよろしくお願いします。本日は、どうもありがとうございました。

司会 [M]：以上をもちまして、ルネサスエレクトロニクス、2025 年度第 3 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