

# 2025年12月期第4四半期通期決算発表説明会(2026年2月5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。

本日は、同時通訳チャン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4四半期通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ください。よろしく申し上げます。

**柴田:** 皆さん、おはようございます。柴田です。

フォースクォーターは想定より少し良かったかなと受け止めていまして、エンドの需要もそんなに大きな数字じゃないですけども伸びました。AIが非常に強いのは言うまでもないと思いますが、それに加えて産業用も想定よりは少し穏やかだったんですけども、かなり力強い伸びを示しています。

ここからファーストクォーターに向けての見通しをお話しすると、私たちの売上の数字の見通しはプレゼンテーションに含まれている通りですが、その向こう側のエンドの需要の見通しとしては、自動車も、それからIIoTのセグメントも共にモデレートな成長が見えている、そんなような状況であります。

特に IIoT の分野で申し上げますと、当然にして AI は非常に強いのですが、産業用もそれなりにしっかりした成長が見込めていまして、ファーストクォーターはモバイルとかコンシューマー向けが季節性で沈むんですけれども、それをかなり打ち返して、IIoT 全体としても、モデレートだけれどもしっかりしたの成長が見込めるのかなと。結果、全社として、繰り返しですが、モデレートだけれどもしっかりした成長が見込めるのかなと見込んでいます。

今年、通期は当然数字はガイドをしない、まだそこまでは見通しが持てていませんけれども、前回の決算のときに比べるとだいぶ顔は上がってきたかなという感覚を持っています。自動車はそれなりに上がったたり下がったりという状況に見えていますが、産業はそれなりにしっかりした成長が見込めるかなと思っています。MIL-Aero、それからデータセンター、AI 周り向けを中心とした力強い伸びが見込めるかなと思っています。

それから AI のインフラのところは、今年もまた他社も同じだと思いますが、非常に力強い成長が見込めていまして、YoY で見ても、今回タイミングの事業を譲渡したので、AI の定義をここから、6月の Capital Market Day に向けてアップデートをしようと考えている最中ですけど、ざくっと、どうでしょうね、また2倍ぐらいに伸びるような見通しかなというような見通しを持っています。

IoT のところは穏やかな成長を見込むというところかなと思っています。特にセカンドハーフに向けて DRAM のもしかするとショーテージの影響も出てくるかなと思って、ここはちょっと控えめに見ているところであります。ということで、前回の決算のときに比べると、ちょっと明るい気持ちで今日はお話をしております。

# タイミング事業の譲渡とパートナーシップMOUの締結

## 案件ハイライト



- 当社タイミング事業を、SiTimeに譲渡
- 譲渡価額 30億米ドル (約4,680億円<sup>1</sup>、現金50% : 株式50%)
- タイミング事業がより大きな成長を実現できるオーナーシップへ移行
- 当社のコアである組み込みコンピュータ技術とSiTimeのMEMS タイミング技術をシリコンレベルで統合したソリューションの共同開発に向けたパートナーシップMOUを締結

1. 2026年2月3日時点の為替レート (1米ドル156円) にて円換算  
2. 2024年12月期の為替レート (1米ドル151円) にて円換算

## タイミング事業概要

- 2024年12月期売上高:  
304億円<sup>2</sup> (201.4百万米ドル)
- 事業: デジタル電子機器のクロック生成・分配・同期を実現する幅広いタイミングソリューションを提供

## 今後の見通し

- 関係規制当局承認や一般的な取引条件の充足を経て、2026年末までにクロージング予定
- クロージング時に、一時利益として2,340億円<sup>1</sup> (15億米ドル) の計上を見込む
- 資金用途は、成長投資と株主還元の双方またはいずれかへ充当

スライドを表示していただいて、先ほどアナウンスをしたタイミング事業の譲渡について簡単にお話をした後で、ここから詳細は新開にボタンタッチをしてお話を差し上げます。

今回、広く言うタイミングの専門の SiTime に私たちのタイミング、こちらはクロックを中心とした事業ですが、譲渡することになりました。大体现金と株が半分半分で、都合 30 億ドルというトランザクションのバリューになります。

ここは、まだ私たちとしてもわれわれのこのタイミングクロックの事業は成長を見込めるんですけども、技術のトレンドとしては MEMS に大きな可能性があるんじゃないかなと考えています。であればベターオーナーである SiTime のもとで統合して成長を志向するのがよかろうと。われわれも今回売り切りでさよならということではなくて、SiTime の株を少し取得して、われわれとしても、この MEMS のタイミングが伸びていく果実の一端を得られるようなパートナーシップを想定しています。

われわれの譲渡するタイミングの事業の規模はこのスライド右上に書いてあるとおりで。これはまだわれわれの決算の発表の前ということのをベースにして、2024 年の数字をベースにお伝えしているんですけど、2025 年、通年の売上もそんなに大きくは変わっていませんで、207~208 ミリオン US ドルというのが、この譲渡する事業の規模であります。

SiTime とは非常にコンプリメンタリーな技術分野、製品分野で、われわれはクロックを中心としていて、SiTime はオシレータを中心としていると。これで組み合わせると、ある種 end-to-end みたいな形になるというようなイメージであります。

そんなに大きな問題は想定していませんが、当然にしていくつか規制をクリアする必要がありますので、遅くとも今年の年末までにはクローズできるんじゃないかなというような見通しであります。

資金使途については、この今回の株を全部持ったままにするのか、一部早期に売却をするのか、そこはまだ検討中ではありますが、いずれにしても成長投資、それから株主還元の両にらみで行きたいなと思っております。これがタイミング事業の譲渡の概要であります。

いったんここで再開にボタンタッチをして、詳細のお話を差し上げて、そこからいつものようにQ&Aに入っていきます。再開さん、お願いします。

## 2025年12月期 第4四半期・通期 決算概要 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	第4四半期 (10-12月) 実績	前年同期比 (YoY)	前四半期比 (QoQ)	予想比 <sup>1</sup> (10/30時点)	通期 (1-12月) 実績	前年比 (YoY)	予想比 <sup>1</sup> (10/30時点)
売上収益	2,926	13,485	3,342	3,400 (±75)	<b>3,509</b>	+19.9%	+5.0%	+3.2%	<b>13,185</b>	-2.2%	+0.8%
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-	+13.2%	+2.3%	+1.7%	-	-4.7%	+0.4%
売上総利益率	54.9%	56.1%	57.6%	57.0%	<b>59.3%</b>	+4.4pts	+1.7pts	+2.3pts	<b>57.6%</b>	+1.6pts	+0.6pt
営業利益 (率)	754 (25.8%)	3,979 (29.5%)	1,032 (30.9%)	27.5%	<b>1,080 (30.8%)</b>	+325 (+5.0pts)	+48 (-0.1pt)	(+3.3pts)	<b>3,869 (29.3%)</b>	-110 (-0.2pt)	(+0.9pt)
EBITDA <sup>2</sup>	982	4,862	1,225	-	<b>1,278</b>	+295	+52	-	<b>4,641</b>	-222	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益	719	3,604	882	-	<b>900</b>	+181	+18	-	<b>3,293</b>	-311	-
1米ドル=	149円	151円	146円	150円	<b>152円</b>	2円 円安	5円 円安	2円 円安	<b>150円</b>	1円 円高	1円 円安
1ユーロ=	162円	164円	170円	175円	<b>176円</b>	14円 円安	6円 円安	2円 円安	<b>167円</b>	4円 円安	0円 円安

<sup>1</sup> 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比。 <sup>2</sup> 営業利益+減価償却費及び償却費

**再開**：CFOの再開です。では、通常通りプレゼンテーションに従って、決算内容についてご説明したいと思います。

次のページをお願いします。第4四半期については、左側のシェードをご覧ください。真ん中からちょっと左側です。売上収益については3,509億円、売上総利益率については59.3%、営業利益が1,080億円、営業利益率が30.8%、EBITDAが1,278億円、当期利益は900億円となりました。為替は1ドルが152円、1ユーロが176円です。

通期につきましては、今度は右側のシェードをご覧ください。通期売上収益1兆3,185億円、売上総利益率57.6%、営業利益3,869億円、営業利益率で29.3%、EBITDAは4,641億円、当期利益は3,293億円となりました。為替は1ドルが150円、1ユーロが167円です。

ここで、通期について簡単にコメントしておきます。この通期のシェードの右側の列にちょうど前年比、Year-on-Year が書いてありますけれども、売上収益については 2.2% の減収です。自動車がマイナス、それから産業・インフラ・IoT がプラスで、ネットしてマイナスということです。

それから、売上総利益率は前年対比で 1.6 ポイントの改善をしております。これは固定費中心とした製造費用の改善と、それから 25 年度から実施しています償却期間の変更による影響です。いずれも一過性ではなく固定的に効いてくるような要因となります。

それから営業利益と率のところですけども、率でいうと 0.2% ポイント悪化しています。これはコスト削減をやったものと悪化要因と、おおむね行って来いになっているということで、売上規模減、それから 24 年の一過性の要因からの反動減が寄与して、ネットして 0.2% ポイントの悪化ということで着地しております。

## 2025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

	全社合計	予想比	前四半期比 (QoQ)	自動車向け 事業	産業・インフラ・IoT 向け事業
売上収益	3,509 億円 予想比: +3.2% QoQ: +5.0%	+	+	1,633 億円 予想比: + QoQ: +2.6%	1,860 億円 予想比: + QoQ: +7.1%
売上 総利益率	59.3 % 予想比: +2.3pts QoQ: +1.7pts	+	+	56.5 % QoQ: +1.3pts	61.8 % QoQ: +1.9pts
		▲ ミックス改善 ▲ 製造費用減	▲ 製造費用減 ▲ 稼働増 ▲ 円安		
営業 利益率	30.8 % 予想比: +3.3pts QoQ: -0.1pt	+	-	34.5 % QoQ: -0.9pt	24.9 % QoQ: -3.4pts
		▲ 売上総利益増 ▲ 営業費用減	▲ 売上総利益増 ▼ 営業費用増		

次のページをお願いします。第 4 四半期の話に戻させていただきます。まず予想比ですけども、この左から 2 番目の列をご参照ください。売上収益は 3.2% のプラスとなりました。半分が円安影響、それから半分が実需というか、需要影響で自動車、それから産業・インフラ・IoT とともに上振れた結果となりました。

売上総利益率は予想比で 2.3% ポイントの改善となりました。これはミックスの改善効果、それから製造費用減が主要因です。ミックスにつきましては、もともと悪化すると見込んでいたものがそこまで悪化しなかった要因と、それから高いグロスマージンの製品、例えばメモリアンターフェース等ですけども、その増加で改善したといった影響となります。

それから製造費用については一過性の要因が多くて、生産関連のプロジェクトの費用が想定よりも支出が減ったとか、そういった要因で売上総利益率の改善に寄与しています。

営業利益率については3.3%ポイント予想比で上振れています。これは規模増、売上総利益の改善というのがありますけれども、営業費用についてはおおむね予想どおりで、支出は全体ではインラインということになっています。

前四半期 QoQ は、そのまた右側をご参照ください。売上はプラス、それから売上総利益率もプラス、1.7%ポイントですけれども、QoQ で見ると製造費用の減、それから稼働増による影響が貢献しております。営業費用については QoQ ではマイナス、OPEX の営業費用の増加、これはシーズナリティーというか、期末の集中によるものがメインです。

セグメント別につきましては右側にまとめて表記しています。自動車向けと産業・インフラ・IoT 向けです。今回特筆すべきところはあまりないんですけれども、営業利益率のところを見ていただくと、産業・インフラ・IoT で QoQ のギャップが多く出ています。3.4%ポイントと多く出ていますけれども、こちらは開発案件の損失計上が第4四半期にあったということです。

なお、このセグメントの業績についてですけれども、今年度、26年度から Non-GAAP のセグメント別の定義を変える予定でして、ここに表示されている25年までは全社の Non-GAAP 調整をしている案件のうち、それぞれのセグメントに固有の案件については足し戻すというような処理をしてみました。足し戻す、あるいは損であればマイナスが足されると思うんですけれども。ただ、今年度からは基本的にこの全社の Non-GAAP の業績と合わせて、そういった特殊案件を全てここからも取り除いたベースで報告しようと考えております。

# 売上収益 四半期推移

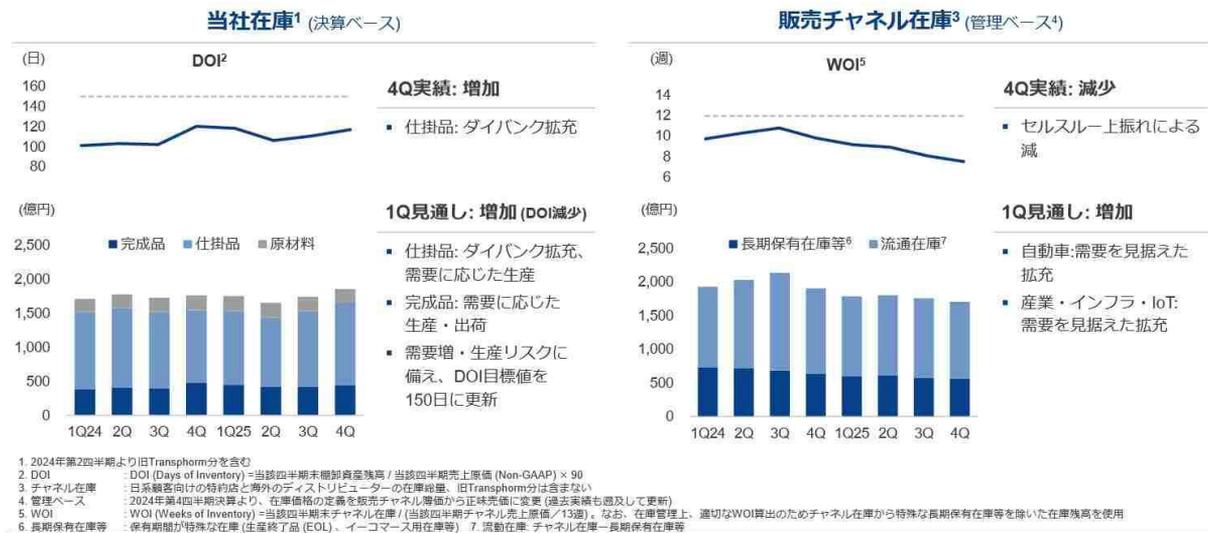
## NON-GAAP



1. 括弧内のYoY/QoQは為替影響を除く

次のページをお願いします。売上収益についてです。少し体裁を変えました。産業・インフラ・IoTの中身をやや見えるようにしているということです。それから、右側の売上収益についてはYoYとQoQの数字を書いていますけれども、為替込みの数字と、この括弧内は為替除きの数字を追記しています。為替の変動が相応にありますので、その一貫した数字を分かりやすく示すという趣旨でございます。

## 在庫状況



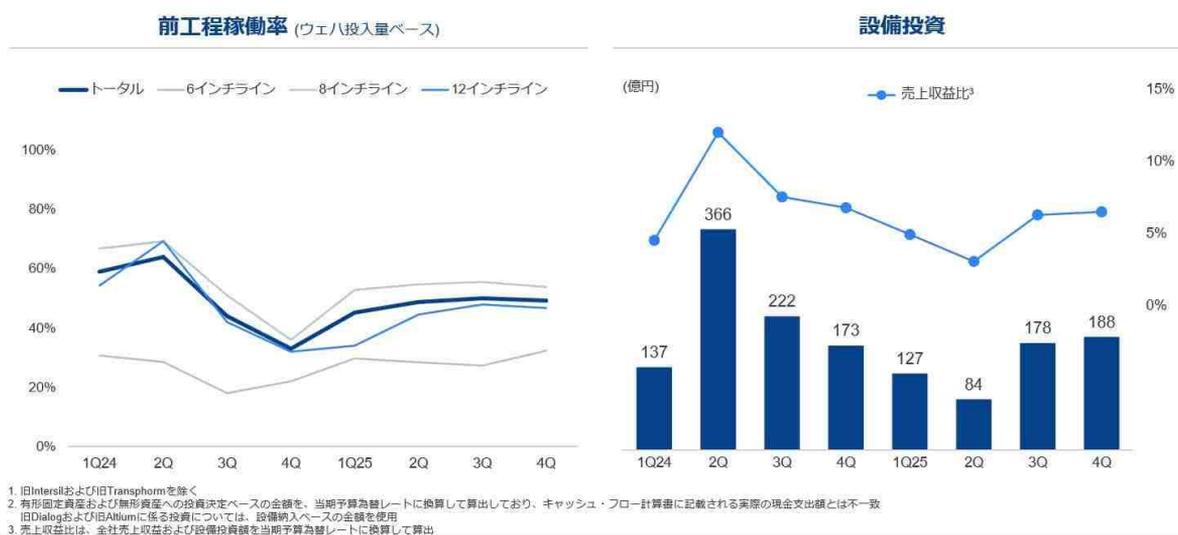
次のページをお願いします。在庫につきましては、まず左側の自社在庫です。第4四半期はQoQで在庫の実額、それからDOIともに想定どおり増加して、第4四半期末は117日ということになりました。第1四半期に向けてはQoQでの実額では増加を見込んでいます。需要の回復局面を見据えてのダイバンの拡充、それから第2四半期にこのITシステム、ERPの統合を行う予定でして、その統合時に向けて多少作り溜めをしておくというところを行いますので、その影響で第1四半期で若干、仕掛品が増える予定です。

それから、3ポチ目に書いてありますけれども、このDOIのモデルというかターゲット、これまで120日と置いていましたが、これを150日にアップデートすることを考えています。一つは、このAIデータセンターを中心とする需要の増加、それからサプライチェーンのリスクに備えたバッファーストックをしておくという必要性、これは完成品とかダイバンに加えて、あとはリスクのある原材料の確保という観点も含みますけれども、そういったバッファーストック保持の必要性を考慮して、今の目標値である120日から水準を引き上げて、150日に切り上げて、この自社在庫については運営していきたいと考えています。

それから右側がチャネル在庫です。第4四半期はQoQで減少で着地しました。全体で、WOIで言うと7.5週ということになります。それから自動車については、セルスルーに沿った出荷を計画していて、一方でセルスルーが上振れた結果、在庫は減少してしまいました。産業・インフラ・IoTは在庫は多少増加しましたがけれども、これはAIデータセンター向けのパワー、需要が非常に強いので出来次第出荷していたといったことで、在庫実額として微増という結果になっています。まとめると、ネットすると減少しています。

それから、第1四半期に向けてですけれども、QoQでは在庫を拡充する計画となっていて、受注が好調なのと、第4四半期末までにWOIもかなり低い水準になりましたので、チャネルも少し厚めにしておくといった観点で拡充する予定です。

# 稼働率<sup>1</sup>および設備投資<sup>2</sup>の状況



次のページをお願いします。左側の稼働率についてです。第4四半期は見通しから若干上振れて50%弱となりました。第1四半期もこのトレンドというか若干の増加を見込んでいます。50%強の稼働率を見込んでいます。

それから設備投資の状況は右側です。第4四半期は特筆すべきものはないです。第1四半期については、キャパシティの拡大に向けた投資を計画しております。それはまた後日ご報告します。

## 2026年12月期 第1四半期予想 NON-GAAP

(億円)	2025年12月期		2026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) <sup>1</sup>	前年同期比 (YoY)	前四半期比 (QoQ)
売上収益	3,088	3,509	3,750 (±75)	+21.4% (±2.4pts)	+6.9% (±2.1pts)
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	+17.8%	+4.9%
売上総利益率	56.7%	59.3%	58.5%	+1.8pts	-0.8pt
営業利益率	27.1%	30.8%	32.0%	+4.9pts	+1.2pts
1米ドル=	154円	152円	154円	0円 円高	3円 円安
1ユーロ=	161円	176円	182円	21円 円安	6円 円安

2026年12月期 第1四半期予想 為替感応度 1円変動あたりの変動幅	(億円)		米ドル		ユーロ	
	売上収益	営業利益				
			18	8	2	1

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。こちらは第1四半期の業績予想についてです。真ん中のシェードの列をご参照ください。売上収益の中央値は3,750億円、売上総利益率は58.5%、営業利益率は32.0%、為替はドル154円、ユーロ182円で見ております。

少し補足します。売上収益にはQoQで6.9%、この右側の列をご参照ください。為替が約2%ポイントありまして、為替除きで4.9%の増収を見込んでいるということです。それから、売上総利益率については58.5%、QoQで0.8%ポイントの減となりますけれども、全体として円安の追い風はあるものの、ミックス、これはQoQで見ると反動減になりますね。それと、年初の原価改定の影響で、ネットでマイナス80ベースポイントということを見込んでおります。

営業利益につきましては32.0%で、QoQで1.2%ポイントの増。こちらは売上増による規模増の影響がメインで、OPEX、営業費用については、おおむねQoQはフラットな支出を見込んでいるということです。

為替感応度につきましては下の表をご参照ください。こちらの感応度をベースに第1四半期の業績予想の営業利益率32.0%を、ドル100円、ユーロ120円で換算すると25.7%になりますということです。

## 2025年12月期 第4四半期・通期 決算概要

### 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) 実績	前年同期比 (YoY)	前四半期比 (QoQ)	通期 (1-12月) 実績	前年比 (YoY)
売上収益	2,926	13,485	3,354	3,515	+20.1%	+4.8%	13,212	-2.0%
売上総利益率	54.4%	55.6%	57.3%	59.0%	+4.6pts	+1.6pts	57.1%	+1.4pts
営業利益 (率)	221 (7.5%)	2,230 (16.5%)	726 (21.7%)	672 (19.1%)	+452 (+11.6pts)	-54 (-2.5pts)	2,012 (15.2%)	-218 (-1.3pts)
親会社の所有者に帰属する 当期利益 (損失)	218	2,191	1,063 <sup>1</sup>	173 <sup>2</sup>	-45	-889	-518 <sup>3</sup>	-2,708
EBITDA <sup>4</sup>	784	4,337	1,174	1,130	+347	-44	3,898	-439
1米ドル=	149円	151円	146円	152円	2円 円安	5円 円安	150円	1円 円高
1ユーロ=	162円	164円	170円	176円	14円 円安	6円 円安	167円	4円 円安

1. 2025年第3四半期に、WolfSpeed社向けその他金融資産の評価利益として445億円を計上 2. 2025年第4四半期に、WolfSpeed社向けその他金融資産の評価損失として472億円を計上  
3. 注1および注2に加え、2025年第2四半期に、WolfSpeed社への稼働金に關して2,350億円の評価損失を計上 4. 営業利益+減価償却費及び償却費

本編は以上ですけれども、APPENDIX からいくつか主要なスライドをご説明します。18 ページをお願いします。GAAP の数字です。通期につきましては、この右から 2 番目をご覧いただければと思います。GAAP では、この当期利益、518 億円の損失となりました。こちらは WolfSpeed に関

して、生じた減損損失 2,376 億円の影響によってこの損が出ております。ここは GAAP、Non-GAAP の大きな違いとなっています。

## ハイライト

### 配当継続

- 配当金: 1株当たり28円、総額508億円
- 配当利回り: 2.0% (対2025年12月末株価)
- 復配した2023年12月期以降、配当を継続。配当金は前年比横ばい

### Wolfspeed CFIUS承認取得

- 2026年1月30日、CFIUS承認取得に伴い、Wolfspeedの転換社債、普通株式を取得
- 取締役1名派遣
- 株主権を一部制限することで、Wolfspeedの持分法適用による財務影響から隔離

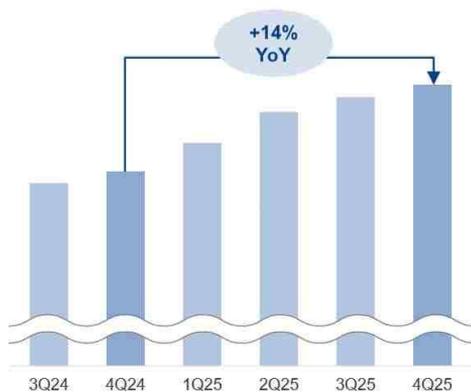
### Renesas 365

- 半導体選定からシステムライフサイクルマネジメントまでの電子機器開発を効率化する、業界初のプラットフォーム「Renesas 365 Powered by Altium」を2026年3月にembedded worldで一般リリース予定

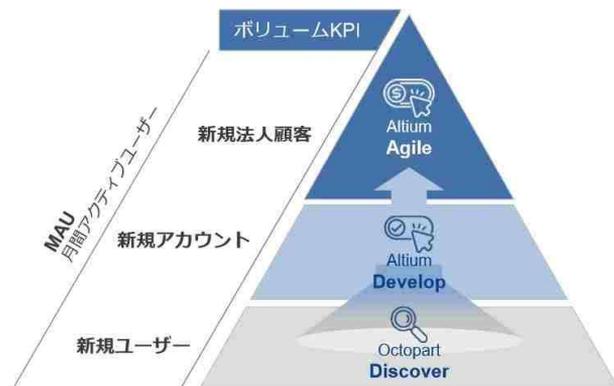
それから次のページをお願いします。当期のハイライトということで、配当はこれまでどおり1株当たり28円で継続しますということと、Wolfspeedの取引に関しては、今般CFIUSの承認を取得したことで、株それから転換社債の権利を取得するということになりました。

## ALTium 事業アップデート

### グループARR<sup>1</sup>の推移



### プラットフォームKPIのコンセプト



1. ARRの定義: Annual Recurring Revenue ("ARR", 年間経常収益)はアクティブな顧客契約の年間換算額。対象は期間契約型ライセンス、サブスクリプションサービス、パーベチュアルライセンスの保守、サーバーベースライセンス、Altium 365のサブスクリプション。年間換算額は契約後額÷契約日数×365で算出。OctopartのARRは直近6か月の認識収益×2で算出

次のページをお願いします。こちらは継続的なアップデートですが、Altiumの事業について、左側、ARRは順調に進捗しているということと、KPIですね、こういったコンセプトでKPIを今ビルドしている最中だと。包括的なアップデートは6月に予定しているCapital Market Dayで行えればと考えております。

以上で私から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:** 1点目は、冒頭の柴田さんのコメントで、AI 関連が今年も 2 倍になりそうだというお話をいただきました。主には、やはりインターフェースと PMIC があるかと思います。解像度を上げて、こちらの二つのアプリケーション、どういう伸び方をするか。例えば、インターフェースですと SOCAMM が注目されると思いますし、DDR5 への移行、PMIC では GPU プラス、カスタム ASIC も増えてくると思います。可能な範囲でこの伸びを牽引してくれるものを、解像度を上げて回答いただければと思います。

2点目は、決算と関係ないかもしれませんが、国内のパワー半導体再編機運が高まっているかなと感じております。先日、三菱電機の社長も、年度内に意志決定をされたいとおっしゃっています。Wolfspeed さんの件もありますが、御社のこのシリコンカーバイド、ガリウムナイトライド、データセンター向けとかで復活する可能性もあるかなと思いますので、今一度御社のこのパワー半導体の位置付けと、国内再編に与するかどうか、可能性を解説いただければと思います。以上です。

**柴田:** AI 関連は、冒頭にも申し上げたんですが、われわれの定義、今回タイミングが抜けることもあるので、アップデートを考えている最中です。なので 6 月に多分申し上げることはアップデートされたベースになると思うんですが、今日の時点ではこれまでの定義を主に踏襲しているということをご注意いただきながら、ご留意いただきながらお話をお聞きください。

デジタルのパワーですね、これが伸びを牽引すると思います。絶対額でも、伸び率でもどちらでもそうだと思います。それで去年は GPU 向けがものすごく伸びたんですが、今年は ASIC 向けがすごく伸びると見えています。

このファーストクォーターの数字もそうですが、ハイパースケーラーの ASIC 向けが段階的にかなり大きく立ち上がっていている状況ですので、そこがメインの伸びしろになると考えています。メモリインターフェースも同様に非常に大きく伸びるんですけども、こちらのほうが多分、もともとのベースがある程度大きいこともあって、穏やかな伸びになるのかなとは見えています。

ただ、都合で全体で大体 2 倍ぐらいプラスマイナスというような規模感になりますので、そんなところですかね。パワーがドライバー、でもメモリも伸びていくと、そんなようなところかなと思います。

まだこれは私たちももっともっとよく理解しなければいけないと思うんですが、AIのコンピュータが伸びるときに、これまでどっちかというとGPUにかなり注目が集まっていたと思うんですけども、結構CPUも伸びていくと思うんですよね。Armの存在感も高まっていくと考えています。そこではもちろんSOCAMMになったり、直付けになったり、いろんな変化が訪れると思いますが。

どうでしょうね、向こう1年とかという時間軸で言うと、どちらかというと伝統的なDIMMベースのアーキテクチャが主流かなと見えていまして。われわれのメモリアンターフェースもかなりたくさんコンテンツがそこで使われていくと、そんなようなトレンド感を想定しています。

パワーについては、GaNはご承知のとおり、われわれも既に自前でやっています。ここからかなり、ちょっと時間は当然必要ですけども、製造の内製化も進めていきますので、新開のパートで工場の稼働率が引き続き50%ちょっと超えるぐらいというような数字をお見せしていますが、この中でもいくつかはこれからGaNに使われていったりとか。

あと、見通しを慎重にしなければいけないなと思っているのは、シリコンベースのMOSFETですね。これもボリュームとしてもものすごく使われていくので、こういったもの、それからBCDのプロセスを中につくっていくと思いますので、工場の稼働はこれから設備投資とともに何年かかけて高まっていくんじゃないかなと見えています。

SiCをどうするかというのは、これは本当に悩ましい問題だなと思っていまして。現時点では私たち自身が開発してつくっていくということは引き続き想定はしていません。Wolfspeedもそのパートナー候補の1社ですし、それ以外のパートナーともパートナーシップを結ぶことによって、われわれとしてSiCを調達してソリューションに組み込んでいくという方向感で考えています。

ということで、パワーの再編に私たちが積極的に関わるということは、あまり今のところはテーマとしてフィットしないのかなと思っているんですけど、展開に応じて是々非々で考えていこうかなと思っています。以上です。

## <質問者2>

**Q:** まず一つ目は、今のデジタルパワーのお話のフォローアップになるんですが、こちらのシェアとかポジション、GPUのときは3分の1から半分という話で、ASIC向けがすごく今年増える中で、この間までは非常に高いという話が11月にあって、今年のポジションというのはどういう狙いとか、組み立てをされているのか。もしくは今見えているのかというところ。

それと、収益性は従来平均より低いという表現もありましたけれども、これだけ規模が上がると、そうは言ってもそれなりに取れるものになっていくのか、そこについてご示唆いただきたいというのが一つ目です。お願いします。

**柴田：**これは本当に難しいんですよ。われわれとしては3分の1、半分というところを二つのマイルストーンに置いているので、できれば高いほうに行きたいし、下がっても3分の1を超えたい、本当に率直にそういう考えです。

一方で、これは他社も全く同じだと思うんですが、顧客から来ているデマンドそのものの数字を見ると、サプライ追いつかないんですよ。だから、こういうときっていつもそうですけど、どこまでが本当の本当の実需で、どこまでがインフレデマンドかというのが、毎回需要が強いときには議論になって、結局は分からないわけですが。

従って、本当にそれが実需だとすると到底追いつかないんですよ。そうすると、サプライヤーを複数クオリファイしたりとか、主従を変えたりとかって、そこは多分コンスタントに起こると思いますので。例えば3分の1、50%という数字が安定的に推移するとは全然思っていないです。多分ジェネレーションとか、あるいは一つのサプライのヒックアップによってどんどん上がったたり下がったりということを繰り返しながら行くんだらうなと思っていますので。今年、AIのパワー、メモリインターフェースについて言うと、足元で言うととにかくサプライをきっちりやっていくということに尽きるのかなと。

なので、新開のパートでも申し上げましたが、ここは手元在庫を厚めに積んでおいたりとか、チャンネルに在庫を厚めに積んでおかないと危ないので、ここはバランスシートを負担させても在庫は手厚めに持って行って、サプライでわれわれのポジションが下がらないようにしたいという思いでやっています。

**Q：**なるほど。利益率についてはどうですか。

**柴田：**グロスマージンは、もちろん製品とか顧客によっても濃淡ありますけれど、グロスマージン自体はそんなに全社の平均よりもいいようなものではないです。もちろんそんなによくはないです。ただ、ボリュームが出ればオペレーティングマージンが良くなるでしょう、これは質問者さんのおっしゃるとおりなので、当然ボリュームが出ればオペレーティングマージンにはかなりインクリメンタルにプラスに効いてきます。そのとおりです。

**Q：**ありがとうございます。あと大きな二つ目で、全社的な利益率のマネジメントで、従前100円だと25から30、現状からすると30から35という中で、もう32に来ているというところで。従

前、穏やかに今年は改善かなというトーンでおっしゃっていた中、一方で R&D とか先行投資も場合によってはという発言もありました。

仮にこのまま順調に利益率が改善していくとなると、35%とかを超えるような場面、もしくは、やはり利益が出てくると費用を使うという会社さんの動きもあると思いますので、その辺り自然体に利益を出すのか、それともかなり利益が出れば将来のための先行投資に回すという、そっちを重きに置くのか。どういう管理というかマネジメントをされるというお考えでしょうか。

**柴田：**利益が出るから投資しちゃおうとか、しようとかという発想では考えていないんですけど、R&D を増やすと言っても、いきなり Quarter-over-Quarter でものすごくどんどん増えるという性質のものでもないんですね。

だから、そういう意味では中でも話したんですけど、このファーストクォーターのオペレーティングマージンというのは、私としてはちょっと困ったなと思ってまして。こういう数字をお見せすると、まさに今の質問者さんみたいなご質問とご期待をいただくんだらうなと。これからステディに R&D は増やしていきたいと思っていますので。今年はトップラインについてもそれなりに気持ちのいい見通しを持っていますので、結果においてオペレーティングマージンがそこそこ高いというシナリオはあり得るかもしれませんが、あまりトップラインに左右されずに、R&D はしっかりと必要なところには投資をしていくと考えています。

もちろんデジタルパワーのところも投資が必要で、それはやっていくんですけども。どうでしょうね、ここ最近で申し上げると、AI がエッジというか、エンベデッドの世界でのインファレンスの必要性とかアドプションみたいなものがかなり広がって、高まっていて、自動車とそれからロボティクスを中心にインファレンスでも相当な AI の処理が必要になっているし、これからもなっていくだろうなと思うんですね。

なので、ここは従来の目線をまさに今見直している最中で、もっとわれわれ自身が AI というものに対してプロアクティブに取り組んでいく。だから AI のアプリケーションをもっとよく理解して、場合によってはわれわれでそういうこともできるよというケイパビリティを内包しながらやっついていかないといけないなと思っています。

なので、パワーの周り、AI の周りの塊が一つ大きい R&D のターゲットと、もう一つはやはり AI ですね。インファレンス、特に自動車・ロボティクスあたりを見据えた AI の投資というのがかなり大きなものが必要になるかなと考えています。

ここはまた例によってアキュイジションするのか、全部オーガニックにやっていくのか、この辺は常に流動的に考えているところなので、必要に応じて適宜皆さんにアップデートを差し上げますけれ

ども、従来と比べるとここは踏み込んだ対応が必要だろうと今、目線を変えてきているところがあります。以上です。

**Q:** そうすると、理解を正しくするためですが、当然意図的に利益率を抑えることがない一方、当然必要な今の AI とかのところは、これだけ広がると R&D コストも使ってくる。ただ、結果論、売上が上がるとそれなりに限界利益で効くので、緩やかにというか、自然体に、緩やかに自然体というのがいいのか、利益率が上がっていくというところは特に違和感がないというか、そういう受け止めをしましたけれども。

**柴田:** そうですね。おっしゃるとおりだと思います。自然体でオペレーティングマージンが上がったり下がったり、今の局面ではどちらかというところ上に行くんですけど、そのように考えています。あまりそれで R&D のダイヤルを短期でクイックに開けたり閉めたりということはあまり考えていない、そういう意味です。

### <質問者 3>

**Q:** 一つ目は、冒頭にご説明くださいました今回のタイミングクロックの売却についてですけれども、資金使途、成長投資と株主還元の双方、またはいずれかに充当ということですが、従来われわれが理解していた中では、資金の用途としてデットの返還、配当、成長投資、自社株買いという順番をいただいていたと思うんですけれども、そこの考え方にもアップデートが追加的なところであらうのであれば、今回の件について教えていただきたいというのが 1 点目です。

二つ目ですけれども、今回自動車につきましては頭が上がったり下がったりというのを冒頭でいただきましたけれども。なかなか見通しにくいところではありますと理解するものの、そこについて 1Q の考え方、または 2026 年についてはどのような要因を今プラス要因、マイナス要因として考えていらっしゃるのかご教示いただけますと幸いです。以上 2 点です。

**柴田:** 資金使途は、先ほど申し上げた AI を中心とする投資、これは当たり前ですけれども、口はばって申し上げているわけではなくて、本当に何もまだ分からないし決まっていないからこういうふうに、そのまま申し上げているんですけど。これをどうするかによって変わってくると思うんですよね。なので、こういうどっちもあるよという書き方をしたわけですが。

何も大きなアクイジションとか、大きな投資をしないという前提であれば、今、質問者さんのご指摘の通りで、借入の早期の返済と株主還元に戻して以上終わりということを考えています。

なので、これは内部でも新開とも議論したんですけど、場合によっては、今日の時点ではもうそういうふうには書き切ってしまうと、借入返済と株主還元ですって、成長投資についてはそれが現れた

らそのときにまたということも考えたんですけど。少なくとも今の時点でそういう必要性自体はぼんやりと考えているので、それによって皆さんをミスリードしたくないなと思ったので、こういう表現にしました。

何もしばらく大きな投資案件もなければ、借入返済と株主還元、投資のテーマが定まったら、そのときは成長投資をやりますよという、そういう意図で書いたつもりです。

自動車は、Quarter-over-Quarter はいろんな個別の要因で変動するので、それはそれでまた若干怖いなというか、ミスリードしないかなという怖さはあるんですけど。ファーストクォーターで申し上げると、一部どうでしょうね、日経新聞にも出ていましたけど、中国でわれわれにとっても非常に大きな顧客、ちょっとゆっくり目に今なっていますので、ここはわれわれ全体の自動車の売上にとっては全然プラスになっていないです。むしろ中国としてスローダウンしているという数字の動きになります。

日本は大体フラット。良くも悪くも安定的という感じですかね。ヨーロッパ中心に、どうなんでしょうね、われわれと同じかもしれませんが、ちょっと在庫積んでおいたほうがいいなという動きがあるように見えていまして。エンドの需要がものすごく強くなってきたことじゃないと思うんですけど、少し在庫を絞りすぎたかなということで、ヨーロッパは売上が伸びるのかなと見えています。都合で言うと少し延びるという程度かな。これが趨勢的にもものすごく伸びていく序章ですというような感じではなくて、それぞれ個別の要因によって上がったたり下がったりというような状況かなと感じています。

これもあまりにも流動的なので、私自身の申し上げることも大きく変わっちゃう可能性もありまして、そうならちゃったら申し訳ないんですけど。でもここしばらく考えてきた結果として、地政学を起因とするサプライチェーンの在り方とか在庫のあり方というのは、どうなんでしょうね、ものすごく決定的な変化が起こってどうにもならなくなるということにはならないんだろうなと。当たり前かもしれませんがね。皆さんもそう思ったかもしれませんが、そういうことはなくて、短期的に小競り合いみたいなものが時々起こると。それによってサプライチェーンがディスラプトされるという、そういう種類のものかなと私自身は今日線を定めつつありまして。

そういうことからすると、サプライチェーン自体を大きく、左側に寄っていたものを右側に戻すとかそういうような話ではなくて、それはそれで多少はやりますけれども、むしろこの在庫の持ち方で短期的なショックを吸収していくというのが一番現実的で効果があるのかなという感じはしますね。何となく顧客筋もそういうふうには動いているんじゃないかなというように私自身は感じています。

なので、この地政学の変動というものをまさにニューノーマルとして、それが与える影響というのは抜本的なサプライチェーンの変化ではなくて、むしろ在庫に対する目線の変化というところに一番プロナウンスドな状況で現れてくるんじゃないかなと考えてやっております。以上です。

#### <質問者 4>

**Q:** 1点目が4クォーターのご実績の粗利率についてお伺いさせていただきます。先ほど4クォーターは悪化すると思っていたのが悪化しなかったということをおっしゃっていたと思うんですけども、そこをもう少し詳しく教えていただきたいなと思っています。

4クォーター、結構QoQで自動車もIoTも1%ポイント以上改善しておりましたので、この背景をあらためて整理したいと思っています。まず1点目をお願いします。

**柴田:** では、新開から回答申し上げます。新開さんお願いします。

**新開:** 自動車の方で言うと、価格の交渉をしている案件がありまして、価格がQoQで低減すると見通しでは織り込んでいたものの、実際そうはならなかったと。価格交渉の結果ですね、そういったものがあります。

それからもう一つ、ミックスに関連するもので言うと、粗利率の低いものの売上がQoQで増えると思っていたものがそこまで増えなかったと。どういったものかという、一つはデジタルパワーの新しい製品、それから自動車のMixed-signalの古い製品、そういったものがありますということです。以上です。

**Q:** ありがとうございます。補足で、自動車の価格が思ったより下がらなかったというのは、何か需給関係がプラスに働いているのか、シェアのところでプラスに働いているのか、たまたまだったのか。私も下がると思っていたんですけど、そこがうまくいっている背景は何かあるのでしょうか。

**柴田:** これは個別要因です。

**新開:** 個別です。

**Q:** あまり気にしないほうが良いということですね。

**柴田:** そうですね。その反動で1Qから悪くなってきますので、タイミングがずれただけという感じですかね。

**Q:** ありがとうございます。かしこまりました。2点目が自動車とIIoT、シェアというか、プロダクトのところですけども。他社の決算とかを見ていると、割と自動車の欧州とかは結構慎重めに見ている中、自動車全体でも慎重に見ている中、御社の見通しであったりとかコメントを見ていると悪くない、特に欧州とかもシェアが上がっているような気は受けるんですけども。シェアの自動車のところで、何か手応えを感じている、事業マーケットだけではない個別の要因が何かあれば教えていただきたいのと。

IIoTのところではフィジカルAIとかも入ってきておりますので、こういったところで、すみません、ちょっと早いかもしれないんですけど、チャンスとして捉えているものがあれば、自動車とIIoT、それぞれいただけませんか。お願いいたします。

**柴田:** 残念ながら質問者さんのご期待には沿えませんで、そんなに自動車でイデオシクラティックにこれがすごいぞというのを今見て話しているわけではないんですよ。去年ですかね、一昨年ですかね、マイコンのシェアを落としてどうするんだ、みたいな話を差上げたときに、時間はかかりますけれどもそれなりに策はあるので、そんなに長い先心配していませんということをお話ししたんですけど。それはその通りでして、そんなに悪くないと思っているんですけどね。

ただ、それって今年、来年にどんどんと効いてくるという類いのものでもないもので、短期には従来とそんなに変わらない28ナノマイコンが今年順調に伸びていくと想定しているんですけど、伸びていくよねという話と、あとGen4のR-Carが少し立ち上がってくるよねと、ここが成長のドライバーにはなるのかなと。

ただ、やはりこれも皆さんよくご承知だと思いますが、去年ぐらいから伝統的な自動車OEMのテクノロジーの更新が、ある言い方をすればスローダウンしている。それは多分、結局見直しているということだと思うんですけど。その分あって、意外とこの40ナノマイコンとGen3のR-Carがまだ売れていくという、そういうことになっていますので。

その反動として、28ナノとGen4の立ち上がりが少し、もともとと思っていたよりは穏やかというような構成になってくるのかなと。なので、26年で見ると一進一退で、できれば二進一退とか、一進0.5退ぐらいになるといいなと、そんなような状態だと思います。

IIoTのほうは、どうだろうな、唯一の今の不確実性というのはDRAMの影響じゃないですかね。DRAM、NANDもそうかもしれないけど、メモリの影響じゃないかなと思ってまして。一定程度私たちもそれはもう数字に織り込んでいるんですけどね。セカンドハーフを見るときに。それがうまくマネージできれば、まあまあIIoTのほうは強いんじゃないですかね。

AI は当然強いし、それからさっき申し上げた MIL-Aero を中心としてインダストリアルも強いし、モバイル IoT も、こっちは私たちはシェアゲインという言い方がいいのか分かりませんが、ソケットが増えているということもありまして、私たちの固有要因で伸びていく絵姿があります。

でも結局 DRAM が足らなくて、台数を絞って高いモデルに集約するとか、そういうことは一定程度起こると思いますのでね。慎重に見ていますが、趨勢感としては比較的強いんじゃないかなと、そんなような感覚でおります。以上です。

### <質問者 5>

**Q:** まず 1 点目ですけれども、今回、自社在庫の目標数値 150 日へと引き上げるというお話がありました。150 日、先ほど質問の回答の中で AI 向けを大きく積んでいかないといけないというような話がありましたけれども、この 150 日を車載と産業・インフラ・IoT みたいな分野別で見えていくと数字が結構異なる可能性があるのかどうか。

併せて、この積み増しのペースと、今年積んでいくことによってどのくらい利益の押し上げが期待できるのか、こちら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。

**柴田:** 新開さん、お願いします。

**新開:** 自動車と産業・インフラ・IoT で区別はあまり適切じゃないかなと思います。要因としては三つのバケツを考えてまして。一つは、需要の高い、需要が今後伸びていくもの、それはデータセンター、AI 中心なので産業・インフラ・IoT です。それから、あとは特にサプライチェーンの冗長性を持たせたいというお客さんのリクエストであるとか、そういったものにに応じていくようにやっていくもの。それはどちらかというと自動車が多いかなと。

最後に、一般的にジェネラルにサプライチェーン、部材の供給リスク、それは部材が例えばレアアースのように入手が難しくなるようなものがあったりとか、あるいは一時期、一部の部材が足りなくなったりとかということがありましたけれども、他の需要に取られることで需給がタイトになるような、そういったものに対してあらかじめ手を打っていくと、そういったものがあるかなと考えています。大きく分けてその三つです。

利益の押し上げ要因はあまり考えてなくて。まず原材料というのは効いてこないのと、それから AI データセンター向けはファウンドリから調達するものが多いので、それも効いてこないということです。真ん中のもの、バッファーストックは物によっては内製でつくるものもあるし、そうじ

やないものもあるので、そういう意味でこの増えた 30 日分がまるっと効いてくることは全然なくて、少しは貢献するかもとか、そういったレベルです。以上です。

**Q:** 分かりました。ありがとうございます。二つ目ですけれども、先ほどの方のご回答の中で少しお話しされた部分でもあるのですが。メモリの高騰の影響について、今時点で感じている感触について伺いできればと思います。

大きく DRAM の影響を受け得るのは、やはり PC、スマートフォンの分野と、あと車載の分野も影響を受け得るのではないかなと思います。PC、スマートフォンでいけば、数量へのインパクト、数量自身へのインパクトと、特にスマートフォンはそうではないかなと思うんですけれども、やはり BOM コストを見たときに他の半導体への価格交渉の悪影響があるのではないかなという懸念がありまして、この辺りに影響が出てこないかについて教えていただければと思います。

車載についても、特にインフォテインメントのエリアで影響が出るのではないかなと思いますけれども、今いまでお客さんとの交渉の中で数量に影響が出そうか。前回の半導体不足の際には、機能を一部そぎ落としたような車を導入していくというような動きもありましたけれども、そういったことが今議論の俎上に上っているのか、こういったところについてシェアできる範囲で教えていただければと思います。これが 2 点目です。

**柴田:** 車は、まだよう分からんというのが実態ですね。ボリュームとしてはそんなに大きくないので、場合によってはお金さえ払えば調達できるという程度の規模だとは思うんですよね。

ただ、全体のボリュームはそうですけど、よう分からんって申し上げたのは、比較的昔の製品を使っているアプリケーションが多分結構あるのですよね。例えば端的に言うと DDR4 を使っているところがあって。それはメモリのサプライヤーがもう DDR4 は勘弁してくれと、5 だったらあるけどという、そういうような話になっていくはずだと思っています。その影響がよく見えていないんですよね。

なので、そういうことも全部ひっくるめて考えると、まさに本当に一進一退ぐらいの展開なのかなと。ものすごく大きく台数が減っていくとか、そういうことはないと思うんですけど、でもすごく楽観的には見られない要因の一つにはなっていると思います。

車以外で申し上げますと、もちろんこんなに DRAM 上がっているんだから、お前のところどうにかせい、という話はないこともないのかもしれませんが、今のところはそういう展開にはなっていないというのが一つ。

それから、ここは本当に私たちの顧客筋も多分大いなる注意をもう既に払っていると思うんですけど、先ほど新開からも少しインプライしましたけれども、このAIの大きなフレンジーによって、ローマテリアルが一部もう足りないというので、ものすごく四苦八苦しているような領域が既にあるわけですよ。ご存じだと思いますけど。

そうだとすると、あまりこういう状況でサプライヤーに対して厳しく当たりすぎると、今度本当に物が入ってこないってことになっちゃう可能性もあると思うので、そこは多分顧客筋もバランスを見ながらという展開になるんじゃないかなと考えています。一部本当にもう物が無いという状況が出ていますので、そういったものはわれわれももう先行発注して、どんどん積んでいこうと思ってやっていますけどね。

今、そういうひずみがもう一部にはあるので、みんなでサプライチェーンを結構慎重に前広に見ていこうねと、そういうような機運だと思います。以上です。

**司会 [M]**：ありがとうございます。他にもご質問いただいておりますが、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、マーケットのサイクルとしてはようやく光が見えてきたかなというのは、これが一つ。

あとはAI中心ではありますが、地政学の状況等々も考えて在庫の持ち方、それからサプライの安定性みたいなものが上にも下にも振れる一つの要因に当面はなっていくと思いますので、ここが注力エリアです。うまくやれば追い風になるし、失敗すると向かい風になってしまうと、ことは非常に短期的にばたつく要因になるかなというのが二つ目。

それから、今回のタイミング事業の譲渡にも関連してですが、AIの分野での投資の必要性が日に日に高まっているので、ここは従来のナラティブとは目線を変えて、必要に応じて大きく投資をしていく、大きく突っ込んでいくということも視野に入れながらやっていきます。それがなかりせば今回のプロシーズは、バランスシートと、それから株主の皆さんへの還元に大きく回していくというような、両にらみ戦略で進めていきますということです。

いつものことではありますが、上に振れる要因も下に振れる要因もいくつもそこら中に転がっている状況ですので、これまで同様のつもりではありますが、遅れることなく皆さんにはできる限りの情報提供して、予見可能性を高めた運営を進めていきたいと思います。

今日はお忙しいところありがとうございました。これからもよろしくお願いします。

**司会 [M]**：ありがとうございました。以上をもちまして、ルネサスエレクトロニクス、2025 年度第 4 四半期通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