

# 2026年12月期 第1四半期 決算発表説明会 (2026年4月24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、2026年第1四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1四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、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。今回の決算は、タイミングの事業ですね、あれを期中にディベストというか、ディベストを通じたパートナーシップを結ぶことを決めた影響で数字が見つらくなっているかなと思いますので。後ほど新開のセッションでできる限り正確にご理解いただけるように、かつ apple-to-apple でご覧いただけるように、できる限り丁寧にお話をしようかなと思います。

その前提で申し上げますと、ファーストクォーターの数字良かったなと受け止めています。全般的に、前回にガイドを差し上げたよりも全体的に強かったと思います。その結果として、これから少しデマンド強くなっていく見通しなので、チャンネル在庫拡充していこうと思ったんですが、少しだけしか拡充できませんでして。セカンドクォーター以降、チャンネル積んでいかないとまずいなと考えています。

オートモーティブも想定よりもだいぶ強かったです。まだ小さいですけど、Gen 4 の SoC、R-Car、非常に順調に立ち上がってきていますし、その一方で、前世代の R-Car も、マイコンも、まだ非常に堅調に伸びていまして、自動車は強かったなと感じています。

自動車以外のところについては、注目の的は、どちらかというとデータセンターの AI だとは思いますが、データセンターの AI も、それからクライアントサイドの AI も非常に強く伸びています。ここは昨年年末にちょっと大きめの地震が台湾であったのはご記憶の方もいらっしゃると思いますが、私たちのパートナーもその影響を受けていまして。もともとかなりタイトだったところに地震が来たものですから、実はまだ需要に追いついていない部分がありまして。セカンドクォーターいっぱい、かなり必死にプルインをして、少しでも追いついていこうという状況なので。需要は非常に強いんですけど、一部生産リスクによって伸びが抑制されたというのがファーストクォーターの実態であります。

ここからセカンドクォーターに向けては引き続きかなり全体的に強い見通しです。もちろん一部シーズンナリティが非常に強く出るようなものはありますので、それはシーケンシャルには下がったりしますけれども、全体的に強いなというのが実感です。

オートモーティブも強いですし、オートモーティブ以外のところも強くて、特にオート以外のところにおいては、繰り返しのなってしまうんですが、サプライを追い上げるというところが今ボトルネックになっていますので、そこがうまくいけば、今日皆さんにガイドしている数字よりも良い結果になるかもしれないなということです。なので、エクセキューションが非常に大切ということであります。

というのが全体観でして、足元強い、当面強いということかなと思います。ここから先、少し丁寧に詳しく新開からお話をしていこうと思いますので、新開さん、よろしくお願いします。

**新開：**ありがとうございます。CFO の新開です。では、第 1 四半期の決算について、プレゼンテーション資料に基づいてご説明したいと思います。

## 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。また、2026年2月に事業譲渡を発表したタイミング事業については、2026年2月以降、Non-GAAP業績値から除外しております。
- **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あります。
- **報告セグメントの集計方法:** 2024年12月期第1四半期における組織変更に伴い、報告セグメントの集計方法について、従来の製品軸による集計方法から、売上収益を実際の用途に基づき集計する方法に変更しております。

3 ページ目をお願いします。ディスクレマーです。

今年の2月5日に事業譲渡とパートナーシップを発表したタイミングの事業についてですが、これはアナウンスメント以降の、要は2月分以降について、このレポートの、Non-GAAPの数字から除外しています。

したがって、第1四半期のNon-GAAPの数字は1月分のみを含むということになっていて、2月以降の分に関しては、このタイミング事業が含まれていないというベースになっています。ただ、apple-to-applesで比較するという観点で、最初からなかったとするとどうかという数字を載せていますので、比較の観点ではそちらをベースにお話ししたいと思っています。

# 2026年12月期 第1四半期 決算概要

NON-GAAP

| (億円)                 | 2025年12月期       |                   | 2026年12月期             |                          |                   |                   | タイミング事業補正後 <sup>3</sup>     |                       |                          |                           |
|----------------------|-----------------|-------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|-----------------------|--------------------------|---------------------------|
|                      | 第1四半期<br>(1-3月) | 第4四半期<br>(10-12月) | 第1四半期<br>(1-3月)<br>予想 | 第1四半期<br>(1-3月)<br>実績    | 前年同期比<br>(YoY)    | 前四半期比<br>(QoQ)    | 予想比 <sup>1</sup><br>(2/5時点) | 第1四半期<br>(1-3月)<br>予想 | 第1四半期<br>(1-3月)<br>実績    | 予想比 <sup>1</sup><br>(補正後) |
| 売上収益                 | 3,088           | 3,509             | 3,750<br>(±75)        | <b>3,723</b>             | +20.6%            | +6.1%             | -0.7%                       | 3,641                 | <b>3,691</b>             | +1.4%                     |
| 売上収益<br>(為替影響除く)     | -               | -                 | -                     | -                        | +16.0%            | +3.3%             | -1.5%                       | -                     | -                        | +0.5%                     |
| 売上総利益率               | 56.7%           | 59.3%             | 58.5%                 | <b>59.2%</b>             | +2.4pts           | -0.1pt            | +0.7pt                      | 58.0%                 | <b>59.1%</b>             | +1.1pts                   |
| 営業利益<br>(率)          | 838<br>(27.1%)  | 1,080<br>(30.8%)  | 32.0%                 | <b>1,254<br/>(33.7%)</b> | +416<br>(+6.5pts) | +174<br>(+2.9pts) | (+1.7pts)                   | 31.0%                 | <b>1,237<br/>(33.5%)</b> | (+2.5pts)                 |
| EBITDA <sup>2</sup>  | 1,035           | 1,278             | -                     | <b>1,462</b>             | +427              | +184              | -                           | -                     | -                        | -                         |
| 親会社の所有者に<br>帰属する当期利益 | 733             | 900               | -                     | <b>1,029</b>             | +297              | +129              | -                           | -                     | -                        | -                         |
| 1米ドル=                | 154円            | 152円              | 154円                  | <b>156円</b>              | 2円 円安             | 4円 円安             | 2円 円安                       | 154円                  | <b>156円</b>              | 2円 円安                     |
| 1ユーロ=                | 161円            | 176円              | 182円                  | <b>183円</b>              | 23円 円安            | 7円 円安             | 1円 円安                       | 182円                  | <b>183円</b>              | 1円 円安                     |

1. 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比 2. 営業利益+減価償却費及び償却費 3. 予想および実績から2026年1月を含めタイミング事業を除外して算出した参考数値

決算の概要についてです。

第1四半期の Non-GAAP の実績について、表の左側4列のシェードの列をご参照ください。売上収益は 3,723 億円、売上総利益率は 59.2%、営業利益が 1,254 億円、率で 33.7%、EBITDA が 1,462 億円、当期利益が 1,029 億円、為替はドルが 156 円、ユーロが 183 円でした。

タイミングの事業に関してですけれども、まず前回の決算発表、2月5日に公表した予想値には、このタイミング事業の分が1-3月の3カ月分織り込まれておりました。一方で、実績ではこの1月の1カ月分のみを計上しています。

したがって、apple-to-apple で比較するという観点では、予想値と実績の両方からタイミング事業の影響を除いたほうが分かりやすかろうと考えまして、このプロフォーマベースの数字を用意しています。それがこの表の右側3列に記載しております。タイミング事業補正後とありますけれども、全てタイミング事業がなかったと仮定すると、予想と実績全てにおいて外した場合ということです。

このシェードの部分がプロフォーマの実績でして、売上収益で 3,691 億円、予想比プラス 1.4%、売上総利益率が 59.1%、予想比 1.1 ポイント、営業利益が 1,237 億円、率で 33.5%、予想比でプラス 2.5%ポイントということになります。予想比について、このプロフォーマベースでの数字をベースに、次のページで少しお話ししたいと思います。

## 2026年12月期 第1四半期 売上収益・売上総利益率・営業利益率 タイミング事業補正後<sup>1</sup>

|            | 全社合計                                   | 予想比 | 前四半期比<br>(QoQ) | 自動車向け<br>事業                      | 産業・インフラ・IoT<br>向け事業               |
|------------|--|-----|----------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| 売上収益       | 3,691 億円<br>予想比: +1.4%<br>QoQ: +7.9%   | +   | +              | 1,716 億円<br>予想比: +<br>QoQ: +5.4% | 1,959 億円<br>予想比: +<br>QoQ: +10.3% |
| 売上<br>総利益率 | 59.1 %<br>予想比: +1.1pts<br>QoQ: +0.3pt  | +   | +              | 56.2 %<br>QoQ: -0.3pt            | 61.9 %<br>QoQ: +0.8pt             |
| 営業<br>利益率  | 33.5 %<br>予想比: +2.5pts<br>QoQ: +3.6pts | +   | +              | 35.9 %<br>QoQ: +1.6pts           | 31.9 %<br>QoQ: +9.0pts            |

1. 予想および実績から2026年1月を含めタイミング事業を除外して算出した参考数値

第1四半期の売上収益、売上総利益率、営業利益率についてです。こちらはプロフォーマベースの数字になっています。

まず、全社合計です。左側のシェードの部分です。売上収益については1.4%の上振れ、概ね8割がたは円安影響で、残りは自動車セグメントです。特に日系のお客さん向けの需要が上振れたというものになります。

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。その構成要素ですけれども、ここに書いてありますが3分の1程度がミックスの改善、それから3分の2程度が、製造費用減が主要因でした。ミックスの改善と申し上げますけれども、もともと悪化することを見込んでいたのが、悪化せずに横ばいになったというものです。

特にこの売上総利益率にインパクトがあるものとして、全社平均よりも低いパワー製品が一部の供給制約等々もあって予想比で多少減少したということが、結果的にこの粗利率の改善に寄与しているという形になっています。それから製造費用は固定費の減、原価低減の進捗によってメンテナンス費用等を削減することができた。これは見通し時においては多少保守的に見込んでいたものとなります。

営業利益率については、予想比で2.5%ポイントの上振れとなりました。売上総利益率、それから売上増による影響を除くと、実際の営業費用の減少によるインパクトが約1%ポイント分あります。ただ、費用減の大部分は一過性の要因であったり、それから第2四半期との期ずれであったり

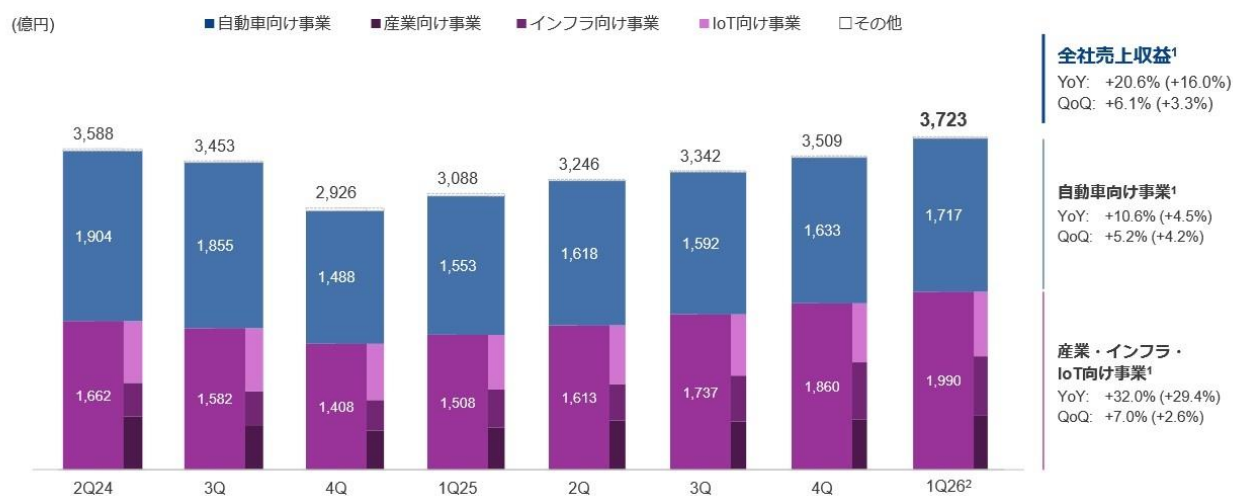
しますので、この部分は、逆に言うところの第2四半期で悪化するように見える要因になるということです。

次の期別の前四半期比 QoQ ですが、概ね先ほどカバーした内容と重複しますが、売上総利益率については円安で多少改善したのと、ミックスは横ばいでしたということです。それから営業利益率は規模増によるものと、それから一過性、期ずれ等による改善により QoQ で減少しているということになります。

それから、右側のセグメント別ですが、自動車については特に特筆すべきことはないかと思えます。産業・インフラ・IoTについては右下を見ていただくと、営業利益率のところで、QoQ で9%ポイント大幅に改善しております。これは営業費用、OPEX の季節性、それから前四半期からの一過性の反動、それから売上が QoQ で10%伸びていますけれども、それによるオペレーティングレバレッジということで、概ね3ポイントずつ、三つの要因で構成されているということになります。

## 売上収益 四半期推移

### NON-GAAP

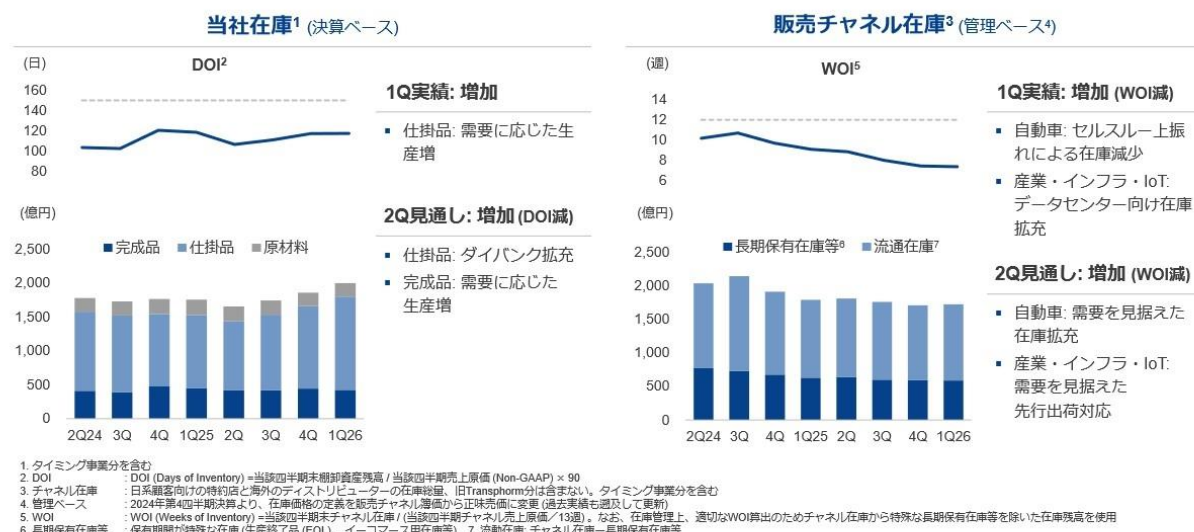


1. 括弧内のYoY/QoQは為替影響除く 2. 2026年2月以降、タイミング事業の売上収益はNon-GAAP売上収益から除外

売上収益について、四半期ごとに並べたものです。

こちらは Non-GAAP の数字となっております、第1四半期は1月分までタイミングビジネスを含む数字となっております。全社それからセグメント別、YoY と QoQ は右側の数字をご参照ください。

# 在庫状況



在庫についてです。

左側は自社在庫、当社在庫についてです。第1四半期はQoQで在庫の実額、それからDOIともに想定どおり運用して増加となりました。第2四半期は、実額ではフラットから増加を見込みます。一方でDOIは売上増、規模増による減少を見込んでいます。

前回の決算発表でもお話ししたとおり、バッファストックであるとか、それからリスクのある原材料を先んじて手配する等々によって、DOIのターゲットを150日と設けておりますけれども、リスクに注意しながらもダイバंक、それから完成品、それぞれバッファストック向け、短納期対応だったりしますけれども、そういったものを拡充していくという方針になっています。

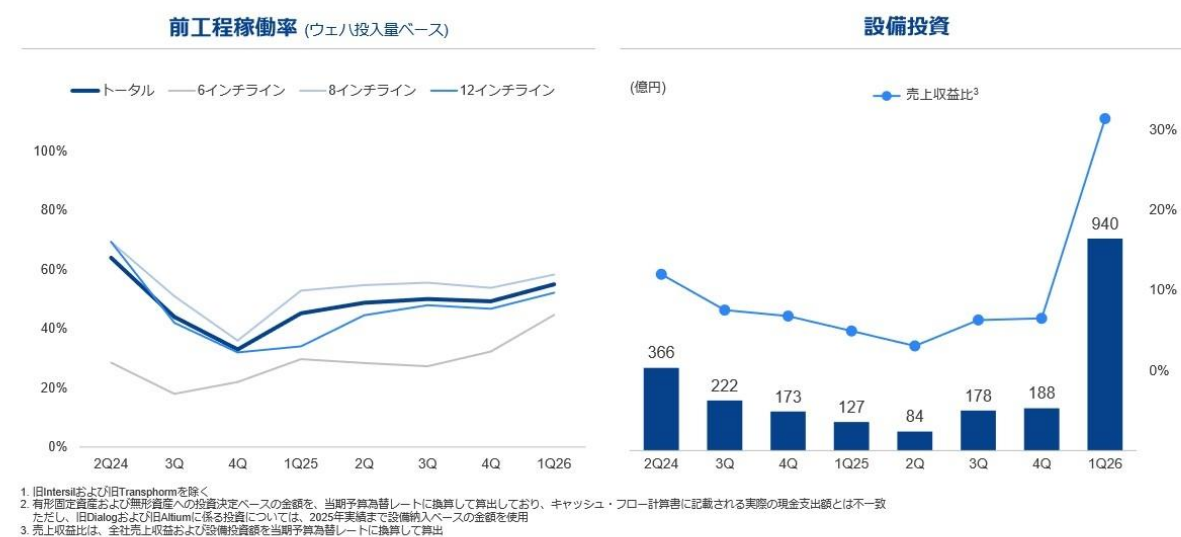
それから、右側が販売チャネル在庫についてです。第1四半期はQoQでチャネル在庫は増加しました。自動車についてはセルイン、セルスルーともに予想比よりも上振れたんですけども、チャネル在庫の拡充を計画していたんですが、セルスルーの上振れによって思ったように増やせなかったと。結果的に減少したということになりました。

産業・インフラ・IoTについては、こちらはおおむね想定どおり、データセンター向けを中心に多少積むことができましたということです。

第2四半期については、先々の需要のためにチャネル在庫を拡充していく方針です。ただ、一方でそれ以上のセルスルーの増加というのを織り込んでいるので、この比率、WOIで見ると、この自動車、IIoTともに減少していくということを今見込んでいます。

個別でいくと、自動車は需要増、それから先ほど申し上げたような短納期のオーダーの対応だったりするためにチャンネル在庫を拡充していく方針です。産業・インフラ・IoTについては、マスマーケットを含む一般的なところで拡充していくというのに加えて、データセンター向けの新製品の認定前の先行出荷であるとか、それからモバイルのシーズン前の量産向けの先行出荷であったり、そういったものです。先行対応がメインでチャンネル増加、チャンネル在庫を実額として増やしていくということを計画しています。

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



稼働率と設備投資の状況です。

まず稼働率、左側をご覧ください。前工程のウェハ投入ベースの稼働率です。第1四半期は概ね55%程度の稼働率となりました。前四半期、第4四半期からは6ポイント程度で稼働率が増加しておりますけれども、これは那珂工場、12インチのMCU、40ナノMCU、それから西条工場のデジタルパワー製品等々で、需要増に応じた投入増を行った結果です。

第2四半期は、ここからフラットから微増を見込んでおります。それから、設備投資についてですが、このグラフに表れているとおり、第1四半期は製造キャパシティの拡大に向けて大きめの投資を意思決定しております。金額で、意思決定ベースで940億円となりますけれども、このうちの約8割が生産のキャパシティ拡大に向けた投資となります。

具体的に言うと、このAI、データセンター向けのデジタルパワー製品を内製化すると、内製でつくるといふもので、ほとんどが前工程向けの投資となっていて、甲府工場、那珂工場、それか

ら西条工場、こちらは8インチですけれども、これらに増産体制を整えるための投資をしています。

それから、後工程についても、パッケージ、モジュールの増産対応、それから開発対応のために投資をしています。前工程の投資は、このデジタルパワー製品向けは概ね完了したと考えています。あとは後工程向けを検討していくということになります。

## 2026年12月期 第2四半期予想

NON-GAAP

| (億円)             | 2025年12月期       |              | 2026年12月期       |  |                     |                    |                    |                     | タイミング事業補正後 <sup>2</sup>  |                |                          |                |
|------------------|-----------------|--------------|-----------------|--|---------------------|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------------|----------------|--------------------------|----------------|
|                  | 第2四半期<br>(4-6月) | 上期<br>(1-6月) | 第1四半期<br>(1-3月) | 第2四半期<br>(4-6月)<br>予想中央値<br>(レンジ) <sup>1</sup> | 前年同期比<br>(YoY)      | 前四半期比<br>(QoQ)     | 上期<br>(1-6月)<br>予想 | 前年同期比<br>(YoY)      | 2025年<br>第2四半期<br>(4-6月) | 前年同期比<br>(YoY) | 2026年<br>第1四半期<br>(1-3月) | 前四半期比<br>(QoQ) |
| 売上収益             | 3,246           | 6,334        | 3,723           | 3,880<br>(±75)                                 | +19.5%<br>(±2.3pts) | +4.2%<br>(±2.0pts) | 7,603<br>(±75)     | +20.0%<br>(±1.2pts) | 3,173                    | +22.3%         | 3,691                    | +5.1%          |
| 売上収益<br>(為替影響除く) | -               | -            | -               | -  | +12.8%              | +4.1%              | -                  | +14.3%              | -                        | +15.3%         | -                        | +5.0%          |
| 売上総利益率           | 56.8%           | 56.8%        | 59.2%           | 57.0%  | +0.2pt              | -2.2pts            | 58.1%              | +1.3pts             | 56.3%                    | +0.7pt         | 59.1%                    | -2.1pts        |
| 営業利益率            | 28.3%           | 27.7%        | 33.7%           | 29.0%  | +0.7pt              | -4.7pts            | 31.3%              | +3.6pts             | 27.5%                    | +1.5pts        | 33.5%                    | -4.5pts        |
| 1米ドル=            | 146円            | 150円         | 156円            | 156円   | 10円 円安              | 0円 円安              | 156円               | 6円 円安               | 146円                     | 10円 円安         | 156円                     | 0円 円安          |
| 1ユーロ=            | 162円            | 161円         | 183円            | 180円   | 18円 円安              | 3円 円高              | 182円               | 20円 円安              | 162円                     | 18円 円安         | 183円                     | 3円 円高          |

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

1. 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比 2. 実績から2026年1月を含めタイミング事業を除外して算出した参考数値

第2四半期の業績予想です。

左側から4列のシェードの部分をご参照ください。売上収益の中央値は3,880億円、売上総利益率は57.0%、営業利益率は29.0%、為替の前提はドルが156円、ユーロが180円となっています。

それからタイミング事業との関連ですけれども、この第2四半期の業績予想には全く含まれていないことになります。今年の2月からNon-GAAPの実績より外しているため、この第2四半期は全く含まれていないと。

ただ一方で、比較のため過去から除いたYoY、それからQoQについて、この右側のタイミング事業補正後というところでまとめております。

この第2四半期の業績予想については、プロフォーマベースのQoQ、この右側の一番端を念頭にコメントしたいと思います。売上収益の中央値で3,880と申し上げましたが、プロフォーマベースで見るとQoQで5.1%と増収、為替除きで5%の増収という見込みです。

中身は全般的に伸びるといふ、冒頭柴田から申し上げたとおりで、自動車、IIoT ともに伸びていくことを見込んでおります。

それから、売上総利益率については 57.0%、プロフォーマベースで見ると 2.1%ポイントの QoQ の減ということになります。生産回収によって改善はあるものの、為替の影響、それからミックス、これは通貨のミックスも含むのですけれどもミックスの影響。それから製造費用の増加で QoQ の悪化を見込んでいます。

営業利益率については 29.0%、QoQ で 4.5%ポイントと、大きめの悪化を見込んでおります。これは売上総利益率の悪化によるもの以外だと、この営業費用増による影響ということになりますけれども、この QoQ での営業費用増分が約 3%分貢献していて、このうち 1%ポイント分が第 1 四半期で申し上げた一過性の要因と期ずれの要因になります。従って 2%ポイント分が第 2 四半期での正味の増加ということになります。

その中身ですけれども、一つは人件費の増加、年次昇給を 4 月付けで行っていますので、その分が第 2 四半期からkickインしてくるといふこと。それから継続的に進めているこの R&D 投資等々、それから季節性によるものも含まれます。それで 2%ポイントが正味の増加ということになります。

為替感応度については、この下のテーブルに記載しているとおりです。

## ハイライト

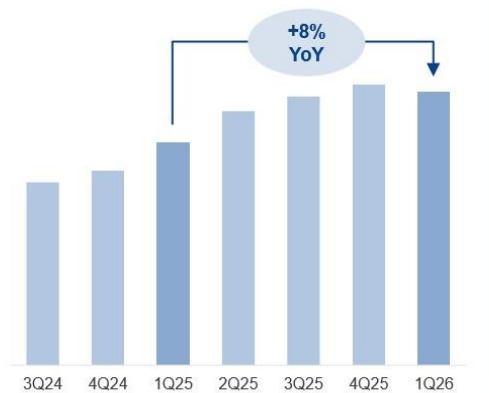
| R-Car Gen4   | GaN製品   | 耐放射線IC   |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>ルネサスのADAS向け車載SoC「R-Car V4H」、トヨタ新型「RAV4」に採用</li><li>カメラ、レーダなどのセンサ処理やドライバーモニターなど、主要ADAS機能の信号処理をR-Car V4Hが行うことで、安全性能の高度化に貢献</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>太陽光発電インバータ、AIデータセンターなどの用途向けに、ルネサス初の650V耐圧GaN双方向スイッチを発売</li><li>Direct Currentブロッキング機能を内蔵した双方向GaN技術により、電力変換トポロジーを簡素化かつ部品点数を大幅に削減</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>NASAの有人月探査ミッション「アルテミス2」に、ルネサスの耐放射線ICが採用</li><li>宇宙船の航空電子機器や打ち上げ時の安全システムに向け、電力の制御および分配、信号品質の維持、機上コンピューティングを支援</li></ul> |

それから、Appendix でいくつかお話ししますと、18 ページをお願いします。

ハイライトの一番左側です。R-Car の Gen 4 が立ち上がっておりますということで、具体的にこういったところに採用をされていますということをお伝えしておきます。

## ALTIUM 事業アップデート

グループARR<sup>1</sup>の推移



Renesas 365の一般提供を開始<sup>2</sup>



1. ARRの定義: Annual Recurring Revenue ("ARR", 年経常収益)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。年間換算額は契約総額÷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  
2. 電子機器開発プラットフォームRenesas 365の一般提供を開始 | Renesas ルネサス

Altium についての進捗のアップデートです。

第1四半期のARRは、YoYで8%の増加となりました。これは過去の増加率に比べると若干ローダウンしているということになります。短期のARRの成長を最大化するよりも、このプラットフォーム型の採用、それから規模増、アカウント増を優先している結果です。一部のサービスまたは地域、それから、そこで旧モデルから新モデルへちょうど移行している最中で、そういった要因で短期的にARRを押し下げているといったものになっています。

ここでのARRの考え方、それからトランジションの期間をどう構成していくのかというKPIの考え方等々について、CMDでアップデートしたいと考えております。右側はRenesas 365の一般公開を開始しましたということです。

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:** 最初に、今回非常に強調されていた供給律速、需要に対して供給が追いついていかないところですが。まず、4-6月に向けては何をボトルネック解消に非常に注力されていて、どういうことができればもう少しその売上を上げられる、うまくいくのかという、もうちょっと上げられるのかということと。

あと、設備投資の寄与のタイミング、この辺りが年後半にはもう効き始めるのか、もう少し供給の上げ方のペース、また売上のアップサイドがつかれるという、そのペースについて、もう少し教えていただければと思います。

すいません。それと同時に、恐らくデジタルパワー中心のところ非常に強いと思うんですけども、車も非常に強いとおっしゃっていて、こちら何か供給の問題があるのか、逆に言うと需要がなんでこんなに強いのか、車というのはという、この辺りも含めて整理させてください。すいません。それが一つ目です。お願いします。

**柴田:** 自社でのキャパシティは、現実的に考えると来年の頭ぐらいからだと思うんですよね、効いてくるのが。なので、それまで大きなステップファンクショナルな供給力の増加というのは見込んでいません。

ボトルネックってちょこちょこ動いていくんですよ、ご承知だと思いますけど。例えば今、足元でどんなボトルネックを解消しているかという、これはテスターです。ウエハが来てもテスターの台数が足りない、ウエハは寝ているという状況が一部に例えば発生しています。テスターもだいぶ前に発注はしているんですが、ご案内のとおり全体的に今すごく不足しているので、少しでも、1台でも早く、1台でも多くということをやっています。

これが稼働するにつれてボトルネックが解消されて、シップメントが増えていくというところは一部見込めるかなと思います。そこはもしかしたらうまくいくとセカンドクォーターのアップサイドになるのかなと考えています。

一方で、一部の製品について言うと、先ほどお話しした、去年の12月27日の、その後も少しありましたけど、台湾の地震と、それから停電に伴う、ここはウエハがボトルネックになっているところもありまして、これはウエハサイドのプルインをしています。なので、物によってボトルネックの状況も違うんですけど。いずれにしてもインクリメンタルに少しずつ引っ張ってくるとか、

少しずつ多くするとか、そういうことをものすごく頑張っけて続けていますし、これからも続けていくということだと思います。なので、少しずつキャパシティは増えていくかなと考えています。

サプライヤーにおいても、かなりキャパシティをここから、特にサードクォーター以降に向けて、もう既に増やしていますので、これが立ち上がってくると、Q3以降、特に先ほどお話の中で言うと、ウエハの部分について言うと、大きな供給が見込めてくるかな。だから、早く行けばセカンドクォーターのどこからか、ウエハもどんどん増えると。そうでなくても、順調にいけばサードクォーター辺りから増えてくると、そんな見通しですか、ウエハについて言うとそんな感じです。

自動車は、ものすごい強いと申し上げたつもりはなくて、もしそう聞こえたらごめんなさいですが、想定しているよりはだいぶ強いなというのが実態です。これは大きく言うと、一つは Gen 4 の R-Car というのもありますし。先ほどお話しした中で言うと、40 ナノのマイコンと Gen 3 の R-Car がかなり。R-Car について、以前からそうですけど、クォーターごとに出っ張り、引っ込みは結構あるんですけど、趨勢的に言うと強いなど。

これは昨年辺りもいろいろ話をしたんですけど、自動車を取り巻く環境がかなり大きく変わる中で、比較的私たちが想定していた以上に前の世代のプラットフォームを長く使うという動きがこれを後押ししているのかなと見えています。

28 ナノのマイコンについて言うと、これは着実に伸びてはいるんですけど、特に中国が大きいことによって、特に中国の一部の顧客の生産、売上に振らされる場所があって、短期的には上がったたり下がったりと動いているんですけど。趨勢的には順調に伸びているかなと。なのでマイコン旧世代、新世代、R-Car 旧世代、新世代ともに、新世代は着々と立ち上がって、そんなものすごく大きくないですが、着々と立ち上がってきていて。その一方で旧世代が、私たち自身が想定していたよりは長く使われることによって、思いがけず伸びているという、そんな両方の組み合わせだと捉えています。

**Q:**なるほど。よく分かりました。ありがとうございます。すいません。二つ目に、価格環境について整理させてください。海外勢、値上げの動きもコメント、年後半からとかありますが、御社にとって今どう見えていて、どういう動きをこれから取っていくのかというところを整理させてください。よろしくお願ひします。

**柴田:** このご質問は、いつも投資家の皆さんに対してお伝えしたいことと顧客に伝えたいことは難しいんですけど。ご案内のとおり、原材料それから輸送費等々、やはりコストが上がっています。それから、サプライのコンストレイントもあるという状況で、メモリの価格も上がっているし、必要に応じて私たちの競合も値上げをしているというのが実態です。

こういう状況の中で、私たちだけが値上げをしないというのはかなり難しいことだと捉えていますので、どこかのタイミングで、どのくらいかのマグニチュードで、一定の調整は行わざるを得ないかなと考えています。

## <質問者 2>

**Q:**一つ目は、2Q のグロスマージンの考え方です。新開さんからご説明をいただきまして、内訳はいただいたんですけども、その中で比較的分かりにくいのは、売上はだいぶ伸びている、QoQ でフラットであるにもかかわらず、2%ポイント下がるというのは、これはもう一つリスクの織り込み、ここにアップサイドあるのかないのかということについて教えていただけますでしょうか。

併せてパワーのところ、グロスマージンが低い、ミックスが悪化するということはお伺いしましたけれども、OP マージンレベルでいうと、これはどう貢献しているのかということについて教えていただければと思います。

**柴田:**ともに新開からご回答します。お願いします。

**新開:**売上総利益率 2%ポイント減についてですね。もう一度、構成要素については、生産回収で若干改善するんですが、為替とミックス、それから製造費用の増加で悪化しますと考えています。

貢献度というか、その寄与度を分解すると、為替ミックスが3分の1程度、それから製造費用が3分の2程度のインパクトがあると考えています。為替については、第2四半期円高で見えていますので、その分が若干、この為替レートが継続するアップサイドにはなり得るんですけども、そういう前提で今は見えています。

それから、ミックスは製品のミックスもあるんですけども、通貨のミックスも実は影響しています。第1四半期、第2四半期で見ると円のポジションが多少増えますので、その分、外貨によるアップサイドが減ってしまいますから、通貨ミックスでこのミックスが悪化するという影響もそこに含まれてきています。

それから、製品でいうとレガシーのパワー等、そういったものが、グロスマージンが低いものがありまして、そういったものの出荷が QoQ で増えることによる影響があります。

それから、製造費用のほうが大宗で3分の2程度を占めるんですけども、第2四半期で特有の、特有のというか、要素でいくと、動力費、エネルギーコストは暖かくなると高くなりますということと、営業費用のところも少し申し上げましたが、昇給による人件費の増。それからメンテナンスコストはゴールデンウィーク中のメンテナンスに加えて設備投資をやりますので、そのための

増産の準備で、この準備のコストがかかってくるということを見込んでおります。従って、この製造費用が悪化するということを、増加して、売上総利益率の押し下げ要因になると考えております。以上です。

**柴田：**少しだけ私から補足しますと。セカンドクォーターは、新開から既にお話ししたとおりですけど、趨勢的に見てみますと、為替、製品ミックスについては、単純にフラクチュエートすると捉えています。

AI 向けのパワーも、かなりグロスマージンが低いものから、むしろかなり高いものまで、結構ばらつきが実はありまして。以前からお話ししていますように、私たちの顧客内シェアも比較的大きくドラスティックに動く領域なので、あまり先のことは見通ししづらいんですけど。われわれの意図としてはグロスマージンが高い製品、顧客を趨勢的には増やそうねとしてやっていますので、それが奏功してくると、必ずしも AI 向けのパワーが増えるとグロスマージンが押し下げられるということにはならないかもしれない。なので、当面は上がったたり下がったりという目線で考えています。

一方で、趨勢的に上がるのは、これも新開からもお話ししたように製造費用のところですよ。ご覧のとおり今の原油の状況もありますので、これは報道などでも 6 カ月ぐらいのタイムラグをもって効いてくると言われていますが。セカンドハーフ辺りを見ていくと、ここはエネルギーコストに反映されてくるのかなと捉えています。なので、グロスマージンがどんどん趨勢的に上がっていくとは見ていません。いかにエネルギーコストを中心とする製造費用の趨勢的な増加を、場合によってはミックスで、うまくいけば先ほどお話ししたような AI 向けのパワー製品の中でも、ミックスが変わることによって一定程度吸収していくということかなと捉えていますので。ここはあまり伸ばしていこうとは、伸びていくとはご覧いただかないほうがいいかなとは思っています。以上です。

**新開：**すいません。質問に答え忘れていました。営業利益率についてはポジティブに効いてきます。

**Q：**ありがとうございます。フォローアップですけども。これは見間違いかもしれませんが、為替は 9 ページの資料で、第 1 四半期米ドル 156 で、第 2 四半期の前提で 156 円になっているので、QoQ ではあまり効かないんじゃないかと見えるんですが、これはどうなのでしょう。ユーロもあまりインパクトがないようにも思うんですが。これ、大きいんですかね。3 円は大きいかもしれないんですが、1 円当たりの変動幅ということで行くと、だいぶ限定的のようにも見えるんですけど。

**新開：**そうです。なので、申し上げたとおり通貨ミックスによる影響が結構あります。

**Q**：円が大きいということが結構大きいんですかね。

**新開**：そうです。日系のお客さん向けの売上が多少増えるということですね。

**Q**：かしこまりました。ありがとうございます。あともう一つ、一つ目の質問にかぶってしまうんですが。自動車がだいぶ想定より強いということである一方で、下期については自動車関連の半導体の需要というのは不透明だというようなコメントを同業の方からもある中で、これはマクロ環境も踏まえて、今見えている状況について今一度教えていただけますでしょうか。特に下期についての今見えているところを、よろしく願いいたします。

**柴田**：いや、不透明は不透明ですよ。それは自動車の商品に影響を与えるような大きなマクロの不透明さがあるというのがやはり大きいかなと思いますね。そういうものが一切なければ、そんなに伸びていくとは見えませんが、どんなプラットフォームが立ち上がっていくのかとか、そういうことを考えると、それなりに、それなりにですけどね、それなりに趨勢的に伸びていくというビューを持っています。

なので、見通しとしては非常に明るいですけどね。ただ、こんなに中東の状況によっても原油価格も上下する状況で、恐らくこれによってガソリンの車が売れたり、ハイブリッドが売れたり、EVが売れたりってことも増えていくでしょうから、ちょっとよう分からんねというのは、それはそうだと思いますね。

ただ、私たち自身の売上に関して申し上げますと、先ほどの新開のパートでご覧いただいたように、ここ最近ですかね、私たちの見通しよりは強い状況が続いていまして。在庫をもうちょっと、特にチャンネル積んでいかないとまずいなと思っていますので、その調整が一定の下支えにはなると思っていますので、私たち自身の売上の先の見通しとしては、引き続き、比較的楽観しているという表現でいるというのが偽らざる実態であります。

### <質問者3>

**Q**：まず1点目が販管費のところについてお伺いさせてください。今回は人件費の増とR&Dの増加ということで、結構2%ポイント近く増えたと思うんですけども。下期以降はどう見ていらっしゃるのか。また、QoQで率的には増えていくのか、それとも額的なことで増えていくというところで、売上が結構伸びるのであれば率的にはマイルドに増えていくようになるのか、下期以降もこの販管費の考え方についてお伺いできますでしょうか。お願いいたします。

**柴田**：新開さん、お願いします。

**新開：**今回は第1四半期と第2四半期で多少入り繰っているところがありまして、そこを調整しても1%ポイント分影響ありますよという話をしたんですけども。そこを調整すると大体第2四半期の営業費用が1,000億円強ぐらいになります。従って、そこで第2四半期では人件費の増であるとか、あとはシーズナリティの定常化であるとか、そういったことを織り込んでいるんですけども。今後の下期の為替にはよるんですけども、この営業費用が四半期当たり1,000億円強ぐらいというのが、今年下期にかけての一つの目線であると考えております。

**Q：**分かりました。ありがとうございます。2点目がデータセンター関連向けのビジネスについてお伺いさせていただきます。今回、設備投資大きな金額を決めたということで、3カ月前と比べて何か見通しが変わってきているのかどうか。以前のときはAI向けのところが倍ぐらいに増えるというお話があったと思うので、ここに変化がないのかということと。

今、インテルさんの決算が好調だったりとか、Non AIのところも結構注目できるんじゃないかなと思っておりまして。Non AIのところの見通しも、できれば中長期的にどういう絵を描いてらっしゃるのかお伺いできませんでしょうか。お願いいたします。

**柴田：**少なくとも今年いっぱいの見通しはそんなに変わっていません。少なくとも、当然ながら悪い方向には行っていませんで、いい意味で変わってないというところです。来年以降の見通しについて言うと、引き続き強さは継続するんじゃないかなと考えています。従って一日でも早く内部のキャパシティも立ち上げて、それをしっかり取り込んでいくということを考えている次第です。

Non AI、非常に地味ですけど確かに伸びていますし、これからも伸びていくと思います。なので、そこはパワーもそうですが、私たちの場合はメモリーインターフェースがかなり成長の利益を享受することになりますので、しっかり、取りこぼさないように取り組んでいこうと考えています。

したがって、総じてそんなに他社と変わりないと思いますが、当面の見通しは強いということと、あとはそれに向けたキャパシティの拡充をしっかりやっていると。来年に向けては、先ほどお話しした台湾を中心とするサプライヤーパートナーとも、もう一段キャパシティを上げていくということにしていますので、必要十分なキャパシティは確保していけるだろうと考えています。かなり大きくステップファンクショナルには伸びていくと思います。サードクォーターで伸びて、来年のファーストクォーターで伸びてというような動き方になるのかなと考えています。以上です。

**Q：**ありがとうございます。補足で、逆に言うとシェアの見通しとかも変化は、デジタルパワーとメモリーインターフェースのところ、いい意味でも悪い意味でもないというようなことでよろしいですか。

**柴田：**メモリは、いい意味でないと思います。特に Gen 5 以降は非常にいい位置に位置していると思いますので、それを維持していくということかなと。AI のパワーは、これは何度も申し上げておりますが、われわれとしては維持もしくはシェアを増やすつもりですけど、結構短期的に本当にどさっと行きますので、油断せずにやっていくということが申し上げられるベストかなと思います。以上です。

#### <質問者 4>

**Q：**まず 1 問目、自動車についてお伺いをしたいと思います。先ほど柴田さんから自動車のミックスが変わるかもしれないという話がありました。先日、欧州でもかなり EV が売れて台数が伸びましたよと、エネルギー価格の変化によって EV というのは、特にバッテリーEV の需要が高まっていると思うんですけども。

一般的にはバッテリーEV であったり電動車のほうが半導体の員数というのは多いので、員数は加速しそうに見えるんですけども。ルネサスにとって EV 関連が増えていくことによって、ただ、御社は EV のエクスポージャーと言うほど大きくはないと思うんですけども。ミックスが変わることというのは御社にとって短期的、ないしは中長期で見たときに追い風になるのでしょうか。それとも少し逆風になってしまうようなリスクもあるのでしょうか。こちらについて、まず 1 点目を教えていただければと思います。

**柴田：**一部同業との比較で言うと、追い風にはならないだろうと考えています。これは二つありまして、一つは私たちのパワーのディスクリートをそんなに売っているわけではないので、SiC の MOS 等を売っている方のほうが BEV の影響は直接的には受けやすいポジティブといえるだろうと。

それからもう一つは、これは昨年か、その前辺りから当然にして継続的にお話をしていることで、マイコンのシェアについて、事実として EV ではドイツの競合のシェアが高い状況がどうしてもしばらくは続くだろうと考えています。これもお話ししていますように、私たちとしても手は打って、その効果はこれから出てくるとは思いますが、短期的には、例えば来クォーター、その次のクォーター等々の目線で申し上げると、これはもう全然タイミングがずれていますので、ここで BEV のほうにドンとシフトすると、われわれは単独ですごくネガティブということはないですが、競合他社対比で言うと伸びは当然ミュートされるということになるのかなと考えています。以上です。

**Q：**2 点目です。今回、設備投資を大きな金額で意思決定されたというところで。内容として、那珂工場であったり、甲府工場であったり、西条であったりというお話がありました。

甲府工場についてお伺いできればと思うんですけども。結局これまで量産というフェーズには入っていないと思うんですが、今回の設備投資をもって、特にデジタルパワー向けになるのかなと思いますが、甲府工場が動き出す見通しが立ったということでもよろしいのでしょうか。

併せて稼働したときには固定費が結構増えるんじゃないかなと思うんですけども、損益のインパクトとしてはどう考えておけばいいのでしょうか。よろしくをお願いします。

**柴田：** 損益のインパクトは新開から補足してもらいますが、見通しは立ったと捉えていただいて結構だと思います。300 ミリなので、これまでは8 インチでつくっていた製品を流すことになりますし、そうするとランニングチェンジはどうしても多くの顧客は嫌がるので、世代交代のタイミングからシippメントが始まるということになるとは思いますけど、立ち上がっていくと捉えていただいて結構だと思います。

数字について、新開さんから補足をお願いします。

**新開：** 甲府工場ですけれども、今回の投資で生産寄与、実際に稼働開始するのはもう少し先で、2028 年頃を見込んでおります。稼働開始をしたタイミングで、償却の発生が行われるということになります。

ただ、具体的な金額については、まだ後工程、それから中間工程の投資というのがまだ決定されていませんので、それを踏まえた上で最終的に確定させていくということを考えております。以上です。

**Q：** ありがとうございます。すいません。フォローアップで、設備投資、今回 940 億円ぐらいだったと思いますけれども、そのうち8 割が増産投資というところですが。概ねのイメージで結構ですけれども、各工場にこういった割合で投資をされるのかだけ教えていただけませんか。

**柴田：** 新開さん、お願いします。

**新開：** 増産投資全体が8 割なので770 億円が増産投資です。約半分が甲府工場、それから2 割強が那珂工場、15%ほどが西条工場、残りが後工程等です。

#### <質問者 5>

**Q：** 下期の自動車についてですが、先ほど柴田さんから、あくまでも需要側、エネルギーコスト上昇とか、そういったところの需要側のご懸念と、消費のご懸念という話だったんですけども。一方、Tier1 さんとかの話の話を聞いていると、そもそもメモリの調達でご苦労されているという、い

つまで在庫があるんだという話ですね。そちらの部材調達の観点で、自動車の生産台数に年後半、もしくは27年に向けて、そちらに対する心配というのは現時点でございますでしょうか。

**柴田：**ここは前回から、あまりまだ私自身のビューは変わっていません。心配はしていますけれども、何か顕在化しているということではないのと、すごく大きなインパクトにはならず済むのかなという感覚で、現時点ではいます。

もう一つ申し上げますと、どうしてもDRAMがハイライトされますけど、DRAMだけではなくて、例えばデバイスを搭載するPCBみたいなものもかなり足りなくなってきていますので、物が足りなくてつけれないということはあり得ると思います。

ただ、繰り返しになりますが、皆さんそれなりにもう先んじて一定の手は打っていますので、ものすごく大きなサプライズというよりは、この程度出てきちゃったねというインパクトで収まるのかなと今のところは見えています。以上です。

**Q：**ありがとうございます。2点目は値上げの件です。5年ぐらい前は、確かいわゆるサーチャージ方式といいますか、コストが上がる分だけ、その分値上げさせていただき、ルネサスとしてGPマージンが悪化しないようにというような、そちらのタイプの値上げだったかのように記憶しているんですけども。

よくアメリカの会社さんはプラス需給がタイトなのでというので、さらにもう一段値上げをして、グロスマージンがむしろ上がるという価格の方式もあろうかと思うんですけど。御社はどちらのタイプで行かれるのか、言いにくいかもしれませんが、もしコメント可能であれば教えてください。

**柴田：**これは難しいですね。私たちとしては株主の皆さんにとっても、顧客にとっても、そうだね、妥当だねと言える線を目指していきますということかなと思いますね。ただ、サーチャージ方式はいろいろと実際問題の運用が大変なので、そういう方式ではなくて、きれいに価格を補正していくとしたいなとは考えています。以上です。

**Q：**自動車のほうは、昔からの付き合いもあって、いわゆる旧ルネサスといいますか、そんなアグレッシブなことはできなくて、今おっしゃっていただいた範囲内かもしれませんが、IIoTはもともと買収した会社さんを、それなりにアグレッシブに、機を見てフレキシブルにプライシングしていく会社と好意的に受け止めているんですけども。そういったIIoTのほうで意外と価格が上がってという、そういったところでは期待しないほうがいいでしょうか。

**柴田：**そうですね。そんなに旧ルネサスとそれ以外とはもはやなっていません。あまり短期的にもすごく価格をいじるとかというのは、当たり前ですけど、好む顧客はいませんのでね。私たち

としては誠実に、でもその誠実というのは、昔はどちらかという顧客への誠実さに偏っていたと思うんですけど、顧客と株主の皆さんにとって、どちらにもちゃんと誠実な対応になるように値段についても考えていきますということかなと思います。すいません。この辺でご容赦ください。

#### <質問者 6>

**Q:** AI データセンター向けの製品として、デジタルパワーという言い方をされていたんですけども。これは、御社はパワーも持っているし、それを駆動するためのドライバーも持っているし、アナログも持っているし、マイコンも持っているし、こういうデジタル系の、デジタルパワー系のシグナルチェーンがあるんですが、そのことを言っているんですか。デジタルパワーとは何なのでしょう。その辺を教えてください。

**柴田:** 基本的にはデジタルでコントロールをすると、マネージするという趣旨として申し上げています。

**Q:** なるほど。全部そろっているというのは、ルネサスの強みだなというのを私は思っているんですけども。チップセットみたいな形で売られたりするんですか。

**柴田:** そうですね。デジタルでコントロールするところ、コントローラーと、それから、それを設計するに当たっての環境、ここが特徴的なものだなと自分たちとしては捉えていまして。最近報道でも、ようやく NVIDIA の強みとして、CUDA というものがハイライトされる機会が増えてきたと思うんですけど。当然業界にいる人間は、それはずいぶん前から把握していたわけで。私たちのデジタルパワーも同じような差別化だと捉えていただいていいと思います。

一個一個のデバイスのパフォーマンス、これももちろん磨きはかけているんですけど、それ以上にこれを使うというところに妙味があるというんですかね、そういうソリューションだと捉えていただくと理解が早いかなと思います。

**Q:** 今売れているところというのは 48 ボルト系の直流電源がメインでしょうか。

**柴田:** それももちろん、私たちも Grid-to-Core の中で、グリッドから GPU を中心とするデバイスのコアのところ、もともとは、ご案内かと思いますが、コア、デバイスそのものを駆動するパワーのところはかなり重きを置いていたんですけど、そこから 48 ボルトにも来てというように、どんどん少しずつグリッドのほうにも拡充していくというんですかね、そういう途上にあると受け止めてください。

**Q**：そうすると、今注目を浴びている 800 ボルト系というのは、これからという感じになりますか。

**柴田**：そうですね。ここも一応ソリューションは持っています。某 GPU メーカーのパブリケーションにも私たちのソリューションが既に載っているんですけど。なので、ひとそろえは持っています。ただ、もっともっここも拡充とか革新をしていかないといけないので、そういう意味では、これからどんどんやっていきますというのは正しいと思います。

**司会 [M]**：ありがとうございました。それではお時間近くとなりましたので、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**：繰り返しになりますが、マクロの要因を中心にして、よく分からないことは引き続きありますけれども、さはさりながら構造的な成長ドライバーもいくつか見えている状況にありますので、当面は少しでもアップサイドをデリバリーすべく、サプライとかエクセキューションに重きを置いた運営を行っていきたいと思います。

うまくいけば来年に向かって在庫ももうちょっとは拡充できて、キャパシティも少し力強く増強できて、さらに伸びていくという軌跡を描けるといいなという希望を持ちつつやっております。引き続きよろしく申し上げますとともに、Capital Market Day はおよそ 2 カ月で開催する予定で、そんなに大きなアップデートは想定していませんけれども、今回はアップデートの内容そのものというよりは、質疑応答をできるだけしやすくする形で、皆様のご理解に資するイベントにしていこうかなと思いますので、どうぞよろしく申し上げます。

本日はお忙しいところありがとうございました。失礼します。

**司会 [M]**：以上をもちまして、ルネサスエレクトロニクス、2026 年度第 1 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