

2026 年 12 月期 第 2 四半期 決算発表説明会 (2026 年 7 月 31 日)

要旨及び主な質疑応答

登壇

司会：皆様、こんにちは。

本日はお忙しい中、ルネサスエレクトロニクス 2026 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。まず、本説明会の開催時刻変更に関しまして、直前のご案内になりましたことをお詫び申し上げます。

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おります。

これより、柴田からごあいさつ申し上げた後、新開より、第 2 四半期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。

柴田さん、よろしくお願いします。

柴田：こんにちは、柴田です。冒頭司会からもお話を申し上げましたが、ショートノーティスで時間変更しまして、申し訳ありませんでした。地震に関連して、内部での確認作業等々を優先したいなという思いから、勝手ながら、時間を動かさせていただきました。ご容赦ください。

その地震についてですが、もちろん、まだわからないところはありますが、全体として、当社の業績に与える影響は軽微ではなかろうかと考えています。

後工程の錦工場については、すでにフル生産を再開してしまして、影響は極めて限定的であろうと考えています。前工程の川尻、こちらは、当社の全社の売上の 13% ぐらいを占めているのですが、すでにウェハーテストは稼働再開してしまして、今、用役、純水とか、水漏れとか、そういったものの修繕、確認とか、設備にも少しダメージはありますので、そういったものの復旧を急いでいるところです。

生産再開は、すでに公表しておりますように、8月5日を予定しております。ただ幸いにして、いわゆるダイバンクとか、在庫もそれなりに確保できていますので、こちらも現時点では、当社の業績に与える影響は軽微ではなかろうかと考えています。

九州地区の OSAT のパートナーの工場も今回、被災をしているのですが、そちらも本日の時点での見通しとしては、影響は軽微であろうと考えていますので、全部合わせまして、当社の業績に与える影響は限定的かなと考えています。

一方で、当社の顧客サイドにおいて、サプライチェーンが止まるということは発生していますので、そちらの影響については、慎重に見極めていく必要があろうかなとは考えています。

それが震災についてです。おかげさまで、人的被害等は極めて限定的、そんなにシリアスなものはありませんので、今後は生産の再開に全力を注いでいきます。

同時に、当社の高崎の拠点。こちらはパワー、一部アナログ製品の 6 インチの工場と前工程、同じくパワー、アナログの R&D の拠点を併設した拠点ですが、ここから時間をかけて、段階的に工場での生産終了を行っていくことについてのアナウンスメントをしていますので、ご覧いただければ幸いです。

セカンドクォーターを振り返ってみますと、ガイド比で自動車、IIoT、どちらも強く上振れをしました。

自動車については、全体的に想定よりもエンドの需要が強かったなと見ています。特に日本では Gen4 の、ジェネレーション 4 の R-Car が順調に立ち上がっていることと、日中辺りで、一部ファーストクォーターからの反動増とか、一部の顧客で、減りすぎてしまった在庫を元に戻すような行動が見られた結果として、エンドの需要は非常に強く推移をしました。

IIoT についても、ガイド対比で全面的に上振れをしています。産業用はデータセンター関連、中国で非常に強くて、ガイド上振れ。インフラは、これまで GPU 顧客が非常に大きな顧客であったのですが、ASIC の需要も非常に強く立ち上がってしまして、想定を大きく上振れて着地をしています。

IoT 分野においては、メモリ不足の影響が一部にも出始めていますが、当社顧客においては、ある程度、メモリ不足の影響も吸収されていたり、メモリをあらかじめ確保している顧客向けの売上が強く伸びたことで、全体として上振れをしました。

サードクォーターについては、先ほどお話したように、当社の業績そのものへの地震の影響は限定的だと思いますが、特に自動車において、サプライチェーンの影響はこれから注意深く見ていく必要があるかなと考えています。

そこはまだわからないところもありますが、自動車においては、全体的に昨年対比では強い水準で、シーケンシャルには、ほぼほぼエンドの需要はフラットぐらいかなと見ています。

IIoTについて申し上げますと、引き続き、強さ継続という状態で、特に産業、インフラでは、このセカンドクォーターに見られた強さが継続していくと見ています。

一方で、IoTについては、先ほども示唆をしましたが、メモリの価格高騰、メモリ不足の影響もここそこに出ていますので、全体としては微増程度を見込んでいます。先ほど申し上げたように、当社の主要顧客においては、影響ないとは言いませんが、影響も相当程度吸収できている顧客を中心に堅調な売上を見込んでいますので、全体としては、微増で推移することを見込んでいます。

このセカンドクォーターからサードクォーターにかけても、強い需要は継続していただろうと見込んでいます。だいたい、それが足元の状況、サードクォーターの見通しにかけての概観です。

ここから先、プレゼンテーションを用いて、数字を中心に細かい、詳しいお話を CFO の新開からさし上げます。新開さん、お願いします。

注意事項

- **IFRS適用:** グローバルな事業展開を推進していくことを踏まえ、資本市場における財務情報の国際的な比較可能性の向上を目的に、2018年12月期の有価証券報告書における連結財務諸表より、IFRSを任意適用しております。
- **Non-GAAP業績値:** 財務会計上の数値 (IFRS) から非経常的な項目やその他特定の調整項目を一定のルールに基づいて控除もしくは調整したものです。具体的には、企業買収に伴い、認識した無形資産の償却額およびその他のPPA (取得原価の配分) 影響額、株式報酬費用や当社グループが控除すべきと判断する一過性の利益や損失などを控除もしくは調整しております。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おります。
- **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。タイミング事業の事業譲渡に伴い、2026年12月期第2四半期より、当該事業に係る報告セグメント区分を、従来の「自動車向け事業」、「産業・インフラ・IIoT向け事業」から「その他」に変更しております。なお、2025年12月期第1四半期から2026年12月期第1四半期 (2026年1月) のセグメント情報は、変更後の報告セグメントの区分に基づき作成したものを開示しております。

新開: CFO の新開です。プレゼンテーション資料を基にご説明いたします。

ディスクレーマーです。

4 点目、ご参照ください。

タイミングビジネスの譲渡が、今年の 7 月 1 日にクロージングいたしました。これに伴って、タイミング事業の報告セグメントを、自動車向けと産業・インフラ・IoT 向けに、これまではカテゴライズしておったのですが、その他に変更しております。これは比較対象年度も、25 年からさかのぼって修正しております。

2026年12月期 第2四半期 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 ³			
	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 (YoY)	前四半期 比 (QoQ)	予想比 ¹ (4/24時点)	上期 (1-6月) 実績	前年同期 比 (YoY)	予想比 ¹ (4/24時点)	2025年 第2四半期 (4-6月)	前年同期 比 (YoY)	2026年 第1四半期 (1-3月)	前四半期 比 (QoQ)
売上収益	3,246	6,334	3,723	3,880 (±75)	4,053	+24.8%	+8.8%	+4.5%	7,776	+22.8%	+2.3%	3,173	+27.7%	3,691	+9.8%
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-	+15.4%	+6.5%	+2.3%	-	+15.7%	+1.2%	-	+18.0%	-	+7.4%
売上総利益率	56.8%	56.8%	59.2%	57.0%	58.1%	+1.3pts	-1.1pts	+1.1pts	58.6%	+1.8pts	+0.5pt	56.3%	+1.7pts	59.1%	-1.0pt
営業利益 (率)	919 (28.3%)	1,757 (27.7%)	1,254 (33.7%)	(29.0%)	1,327 (32.7%)	+409 (+4.5pts)	+73 (-0.9pt)	(+3.7pts)	2,582 (33.2%)	+825 (+5.5pts)	+202 (+1.9pts)	(27.5%)	(+5.2pts)	(33.6%)	(-0.8pt)
EBITDA ²	1,102	2,137	1,462	-	1,543	+441	+81	-	3,005	+868	-	-	-	-	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益	778	1,511	1,029	-	1,133	+355	+103	-	2,162	+651	-	-	-	-	-
1米ドル=	146円	150円	156円	156円	159円	13円 円安	3円 円安	3円 円安	157円	7円 円安	1円 円安	146円	13円 円安	156円	3円 円安
1ユーロ=	162円	161円	183円	180円	185円	23円 円安	2円 円安	5円 円安	184円	23円 円安	2円 円安	162円	23円 円安	183円	2円 円安

1. 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比 2. 営業利益+減価償却費及び償却費 3. 比較対象となる期間の実績からタイミング事業を除外して算出した参考数値

第 2 四半期の決算概要についてです。

表の左側から 5 列目のシェードの部分をご参照ください。

売上収益については 4,053 億円、売上総利益率は 58.1%、営業利益は 1,327 億円、営業利益率は 32.7%、EBITDA は 1,543 億円、当期利益は 1,133 億円、為替はドル 159 円、ユーロが 185 円でした。

上期累積の実績は、その四つ右側のシェードの部分をご参照いただければと思います。

また、タイミング事業の影響を比較年度から除いた Apple to Apple ベースにしたものの前四半期比については、右側の薄い水色の 4 列をご参照ください。

2026年12月期 第2四半期 売上収益・売上総利益率・営業利益率

	全社合計	予想比	前四半期比 ¹ (QoQ)	自動車向け 事業 ²	産業・インフラ・IoT 向け事業 ²
売上収益	4,053 億円 予想比: +4.5% QoQ ¹ : +9.8%	+	+	1,871 億円 予想比: + QoQ: +9.0%	2,163 億円 予想比: + QoQ: +10.4%
売上 総利益率	58.1 % 予想比: +1.1pts QoQ ¹ : -1.0pt	+	-	55.3 % QoQ: -0.9pt	60.7 % QoQ: -1.2pts
営業 利益率	32.7 % 予想比: +3.7pts QoQ ¹ : -0.8pt	+	-	34.4 % QoQ: -1.5pts	31.9 % QoQ: -0.2pt

1. 2026年第1四半期からタイミング事業を除外して算出した参考数値

2. 2025年12月期第1四半期から2026年12月期第1四半期 (2026年1月) までのタイミング事業に係る報告セグメント区分を、従来の「自動車向け事業」および「産業・インフラ・IoT向け事業」から「その他」に変更

予想比と QoQ についてご説明します。

まず、この第2四半期の業績、左から2番目にありますが、その右側の予想比についてお話ししたいと思います。

売上収益は、予想対比 4.5%、中央値対比で 4.5%の上振れで着地しました。半分強が為替影響、それ以外は自動車、産業・インフラ全般的に需要増が貢献したというものです。

先ほどの柴田の冒頭からのコメントにあったとおりで、自動車、エンドの需要が全般的に強かったのと、産業・インフラ・IoTでもデータセンターに加えて、産業・IoT、それから、マスマーケットの部分でも想定よりも好調でした。

売上総利益率は、予想対比で 1.1%ポイントの上振れとなりました。要因としては、円安、ミックス改善、製造費用の減がおおむね 3 分の 1 ずつ寄与したという結果になりました。

製造費用減については、人件費の増加、季節性に伴う燃料費の増加、増産に伴う修理費等のメンテナンスコストの増加は想定どおりでしたけれども、保守的に見ていた在庫評価減の影響が小さく、それがプラスとして寄与しております。

営業利益率は 32.7%、中央値対比でプラス 3.7%ポイントと、大きく上振れをいたしました。この売上、売上総利益の改善以外の部分で言うと、営業費用の減、想定対比の減が半分以上の影響を占めております。金額で申し上げますと、70 億強の営業費用の減になりますけれども、三つぐらいの要因で構成されております。

一つ目、3割ぐらいが、これから投資をしていこうと考えていたものの、投資の実行の遅れ。例えば、採用が遅れたとか、パートナーとのアレンジメントが遅れたものとか、あとは、計画自体を見直して、翌期に持ち越したものの等々があり、この部分が、支出が遅れる見込みのものになっています。

それから、2割弱が、ERPの統合スケジュールの見直しによる、来年以降へのシフトになります。もともと買収した会社のERPを統合していくことを検討しておりまして、これを第2四半期に実行する予定だったのですが、足元のサプライの状況等を鑑みて、今が適切な時期ではなかろうと考えまして、これを翌期に、来年以降に延期することにいたしました。それによる、コストが発生する見込みだったのが、発生しなかった部分があります。

残りの部分が、通常の開発案件の時期ずれや、第1四半期から第2四半期にかけて、スPENDが増えると保守的に見込んでいた季節性の部分が、そんなに発生しなかったといった影響になります。

その右側のQoQ、前四半期比の部分についてです。

売上収益は、プラス9.8%となりました。

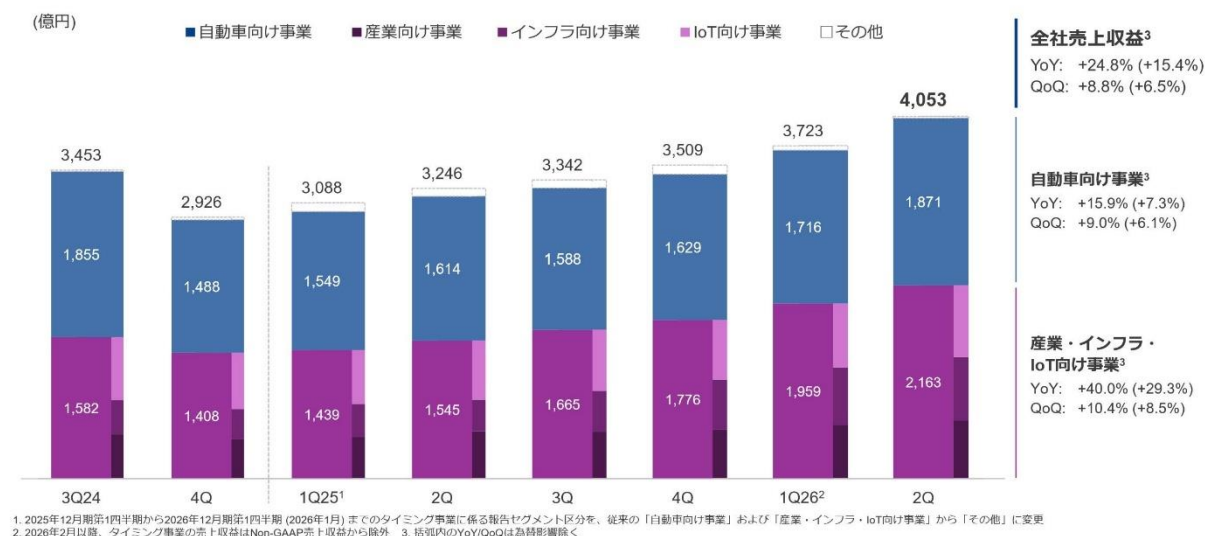
売上総利益率は、QoQでマイナスの1.0%ポイント。これは先ほど申し上げた製造費用増ですね。燃料費・動力費・人件費増、メンテナンスコスト増が寄与しております。

営業利益率は、QoQで見ると0.8%ポイントの減となっております。主要因は、この営業費用の増です。予想比では大きく営業費用は下振れたのですが、QoQでは増えております。その半分強が、第1四半期からの一過性費用減からの反動増、半分弱が、正味の増加となっており、主たるものが人件費、4月1日以降の昇給を反映した人件費の増加となっております。

その右側のセグメント別について、あまり特筆すべきところはないのですが、自動車の営業利益率について、QoQで1.5%ポイントの減となっております。これは全社のところで申し上げた、第1四半期での一過性の費用減からの反動増の影響が、自動車に大きく出ていることになります。

売上収益 四半期推移

NON-GAAP

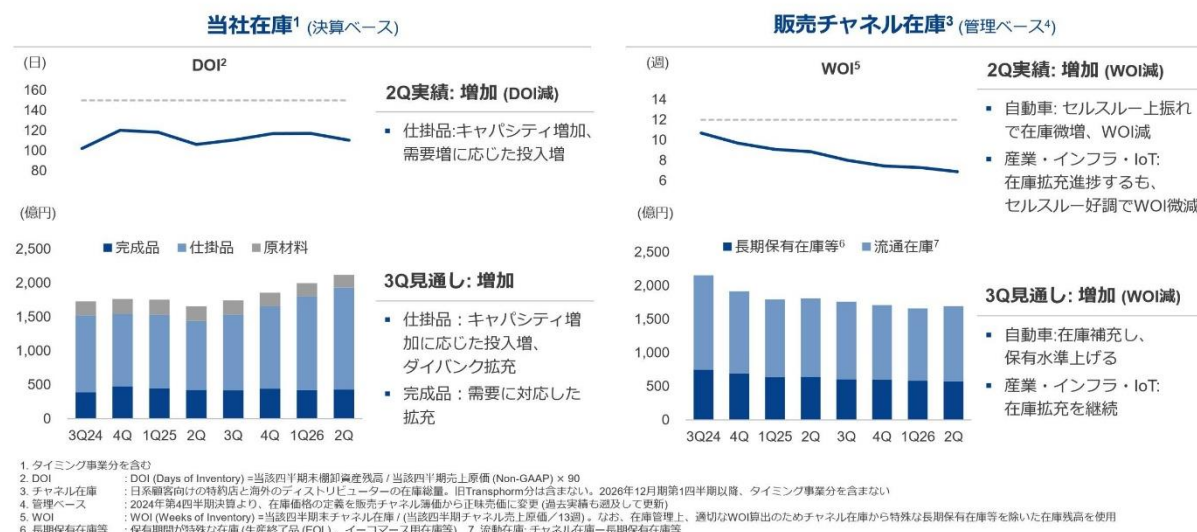


四半期ごとの売上推移についてです。

冒頭のディスクレーマーのところで少しお話ししましたが、タイミング事業については、この25年の1Q分から、その他、上の白い部分に区分しております。なので、点線ありますけれども、この1Q以降の部分も同じ定義になっていると見ていただければ幸いです。

第2四半期の実績は一番右上にありまして、全社で、YoYで24.8%の増収、QoQで8.8%の増収でした。セグメント別の内訳は、以下に記載してありますので、ご参照ください。

在庫状況



在庫についてです。

左側の当社在庫についてです。

第2四半期は仕掛品を中心として、QoQで増加しました。生産キャパシティの拡大に伴って投入量が増えていること、それから、モバイルの季節性に伴う作り込み等で仕掛が増えております。DOIについては、売上規模増により減少していることになります。

第3四半期の見通しは、QoQで在庫の増加を見込んでおります。これは引き続き、生産能力の拡張に伴う投入の増加、ダイバंकを拡充していく方針で増やしていくことを考えております。

右側のチャネル在庫についてです。

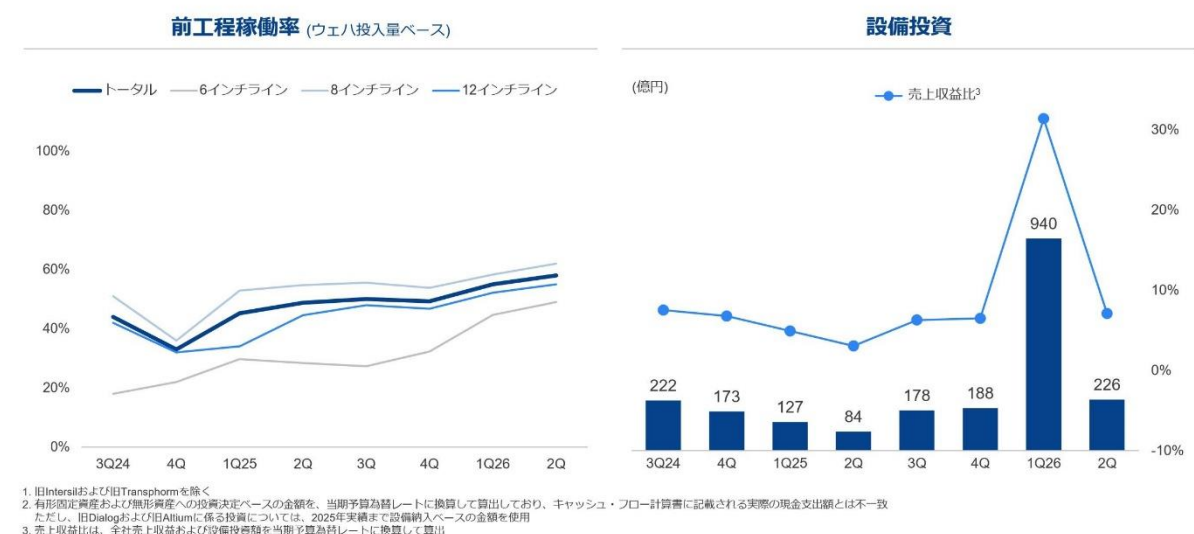
第2四半期は、QoQでチャネル在庫の実額自体は増加したものの、保有比率、WOIはセルスルーが大きく上振れたため、減少しました。いずれも自動車、産業・インフラ・IoTともに、需要を見据えて拡充していく方向ですけれども、セルスルーが強くて、在庫を積めていないというのが、この2Qでの状況でした。

第3四半期は、引き続き在庫を拡充していく方針です。ただ一方で、WOIについては、セルスルーの規模が増えていくので、下がっていくことを見込んでおります。

セグメント別に申し上げますと、自動車は需要増に対応して補充を継続していくということです。それから、産業・インフラ・IoTもそうです。全般的に在庫を拡充する計画ですけれども、データセ

ンターのセグメントを中心に、セルスルーの需要が強いので、WOI が大きく減少して見えるということになります。セグメント別に見ると、まだらな状況になっているということです。

稼働率¹および設備投資²の状況



稼働率と設備投資です。

左側の稼働率については、第2四半期は実績 58%で、見込みよりも少しインプットの稼働率が増えました。第3四半期も、ここから若干ですが、増えることを見込んでおります。

設備投資はご覧のとおりで、第2四半期は R&D の投資が中心でした。

2026年12月期 第3四半期予想 NON-GAAP

(億円)	2025年12月期		2026年12月期						タイミング事業補正後 ²	
	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 (YoY)	前四半期比 (QoQ)	9か月累計 (1-9月) 予想	前年同期比 (YoY)	2025年 第3四半期 (7-9月)	前年同期比 (YoY)
売上収益	3,342	9,676	4,053	4,300 (±75)	+28.7% (±2.2pts)	+6.1% (±1.9pts)	12,076 (±75)	+24.8% (±0.8pt)	3,267	+31.6%
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	+20.1%	+6.6%	-	+17.2%	-	+22.7%
売上総利益率	57.6%	57.1%	58.1%	57.5%	-0.1pt	-0.6pt	58.2%	+1.1pts	57.2%	+0.3pt
営業利益率	30.9%	28.8%	32.7%	32.5%	+1.6pts	-0.2pt	33.0%	+4.1pts	30.2%	+2.3pts
1米ドル=	146円	149円	159円	159円	13円 円安	0円 円安	158円	9円 円安	146円	13円 円安
1ユーロ=	170円	164円	185円	184円	14円 円安	1円 円高	184円	20円 円安	170円	14円 円安

2026年12月期 第3四半期予想 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	20	2
		営業利益	9	1

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

第3四半期の予想についてです。

表の左側から4列目のシェードの部分をご参照ください。

売上収益は中央値で4,300億円、売上総利益率は57.5%、営業利益率は32.5%、為替の前提は1ドル159円、ユーロが184円です。各項目について少し解説いたします。

売上収益は4,300億円、YoYで見ると、その右側28.7%、QoQでその右側6.1%の増になっております。冒頭の柴田からのお話にあったとおりでして、自動車、産業・インフラ・IoTともに伸びることを見込んでおります。自動車は、中国中心に新製品28nmのMCUの増加、日本を中心に全般的チャネル在庫の拡充も含む、そういった要因で増えていくことを見込んでおります。産業・インフラ・IoTは、データセンター成長に加えて、産業の需要増を見込んでおります。

売上総利益率は57.5%、QoQではマイナス0.6%ポイントと微減です。稼働率の増加による改善はあるものの、製造費用の増で、QoQで若干のマイナスとなります。製造費用に関しては、夏場の動力費とメンテナンスコストの増加を見込んでおります。

営業利益率は32.5%で、QoQではマイナス0.2%ポイントの減と微減を見込んでおります。QoQで営業費用が微増することを見込んでおり、先ほど、第2四半期のところでも申し上げた、使えなかったものが第3四半期にシフトしていくといったものが相応に含まれております。

為替感応度については、この下に記載しておりますとおりです。1円変動した場合、ドルは20億円の売上、9億円の営業利益、ユーロは2億円の売上、1億円の営業利益へのインパクトがありま

す。この為替感応度でドル 100 円、ユーロ 120 円と見たときには、この第 3 四半期の営業利益率 32.5%は 27.0%に換算されます。

2026年12月期 第2四半期 決算概要

GAAP

(億円)	2025年12月期		2026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 (YoY)	前四半期比 (QoQ)	上期 (1-6月)	前年同期比 (YoY)
売上収益	3,255	6,343	3,803	4,184	+28.5%	+10.0%	7,987	+25.9%
売上総利益率	55.7%	55.8%	58.7%	58.6%	+2.9pts	-0.1pt	58.6%	+2.8pts
営業利益 (率)	398 (12.2%)	613 (9.7%)	906 (23.8%)	1,021 (24.4%)	+623 (+12.2pts)	+116 (+0.6pt)	1,927 (24.1%)	+1,314 (+14.5pts)
親会社の所有者に帰属する 当期利益 (損失)	-2,013 ¹	-1,753	681	1,492	+3,505	+810	2,173	+3,927
EBITDA ²	836	1,593	1,380	1,489	+653	+109	2,869	+1,275
1米ドル=	146円	150円	156円	159円	13円 円安	3円 円安	157円	7円 円安
1ユーロ=	162円	161円	183円	185円	23円 円安	2円 円安	184円	23円 円安

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

Appendix のところから少しピックアップして、GAAP の業績についてです。

第 2 四半期で当期利益は 1,492 億円となりました。ここでは、WolfSpeed 関連の金融資産に関する金融収益を計上したことで、こちらでプラスとして出てきております。

なお、タイミング事業の譲渡益は、この第 2 四半期には含まれておりませんで、第 3 四半期以降に計上されます。

高崎工場の段階的な生産終了および研究開発機能の維持・強化

概要	研究開発機能	今後の見通し
- 生産材料の供給終了、製造装置・用役設備の老朽化や保守サポートの終了といった、6インチラインを取り巻く構造的な環境変化に対応し、高崎工場につき段階的に生産終了した上で閉鎖する方針を決定 - 雇用の維持・確保を基本方針とし、配置転換や社内外でのキャリアを最大限支援	- 現所在地および近隣地域を主たる候補地として維持・強化を進める方針を決定 - データセンターや自動車向けのアナログIC・パワー半導体など、成長領域に注力	- 顧客と密接に連携しながら、安定供給に配慮し、今後2-3年を目途に生産を終了したうえで、工場を閉鎖 - 具体的な生産終了時期と研究開発機能の詳細については未定であり、決定次第公表

高崎工場の段階的な生産終了および研究開発機能についてのアナウンスです。

「令和8年熊本地震」による当社事業活動への影響 (7/30時点)

事業活動への影響	川尻工場（熊本県熊本市）	錦工場（熊本県球磨郡錦町）
- 従業員は全員避難し、安否確認を完了。従業員の人的被害はなし - サプライチェーンへの影響については確認中 - 今後判明した事項については速やかに公表予定	- 前工程拠点 - クリーンルーム内の初期安全確認を完了。設備および仕掛品への影響を評価中 8月5日より順次生産を再開予定	- 後工程拠点 - クリーンルーム環境の安全確認 7月29日夜より順次生産を再開

熊本地震による当社事業活動への影響について、簡単にここで触れております。

以上で、私からの説明をいったん終了します。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

<質問者 1>

Q：その地震の影響についてお聞きしたい。今回、業績に与える影響は軽微だというお話だったのですが、地震そのものの影響というのは、10 年前に比べると小さかったと思ってよろしいのでしょうか。

あともう一つ、いろいろ対策を練られていると思うのですが、再開が割と早いと思うので、何か有効な対策、こういうのをやりましたみたいなものがあればお聞きしたいです。

柴田：まだ確認中の部分もありますが、現時点で見える限りは、10 年前よりは、地震の影響は小さかったと考えています。

そもそも、工場における揺れの大きさそのもので申し上げると、10 年前のときよりはだいぶ小さかったというのが、一つ事実としてあります。

それから当然、10 年前の経験等を踏まえて、地震の対策は少しずつ行ってきました。ものによっては免震台の上に乗せるというようなこともやってきましたし、ものによっては予備の備品をしっかり抱える、いわゆる、少し前は BCP 在庫というような言葉を使っていましたが。そういうような取り組みを重ねることによって、揺れそのものが小さかったこととの組み合わせで、だいぶ早くに立ち上げられると現時点では見込んでいます。

<質問者 2>

Q：1 点目が、サードクォーターの粗利率のご計画について、あらためてお伺いさせてください。

いろいろ動力費・燃料費、いろいろ諸々あったかと思うのですが、結構、売上はかなり好調だと思いますので、稼働増とか、もう少し粗利率上がってもいいのかなと思ったのですが、従前からおっしゃっているような、データセンターの、複雑というか難しいところで、なかなか収益性上がってこないのだというお話が、少し足かせになっているのかどうか。あらためて、粗利率の考え方について、今後の方向性も含めて、お伺いできませんでしょうか。

柴田：新開から回答します。新開さん、お願いします。

新開：第3四半期の粗利率、QoQで0.6%ポイントの減と申し上げましたが、ブレイクダウンすると、稼働増による改善がほしい50ベースポイントのプラス。それから、製造費用の増加がほしい100ベースポイントのマイナスで、ネットして0.6%ポイントになります。為替の影響はあまりなくて、ミックスはちょうど行ってこいでほぼほぼフラットを見込んでおります。したがって、この断面ではそんなにミックスの影響は出てきてないかなというところです。

今後の見通しですけれども、この稼働率は、申し上げたとおり、3Qそれから4Qと徐々に高くなっていくので、その分の貢献はあると考えております。製造費用は、ユーティリティのコストは石油の価格に連動してきますので、今後はまだ確実に見通せるところではないですけれども、夏場を過ぎると、それはピークアウトしてくるとは見込んでおります。

Q：2点目が、データセンター関連のビジネスについてお伺いさせていただきます。

今回、ASIC向けがかなり想定より上振れたということでしたので、何かシェアの話なのか。それとも、供給のところで少し足かせになるかもしれないと、前回の説明会ではおっしゃっていたと思うのですけれども、そこがうまくいっているのかどうか。あらためて、次のクォーターに向けて、デジタルパワーと、あとメモリーインターフェースで比べたときに、どういった伸びを見ているのか、データセンターのところを詳しくお伺いできませんでしょうか。

柴田：セカンドクォーターもそうですし、サードクォーターも、MPUの大手の決算にも表れていましたが、MPUが非常に好調でして、したがって、私たちのメモリーインターフェースも非常に強い伸びが継続しています。デジタルパワーと、ここは両輪で、どちらも強い状況にあります。

一方で、デジタルパワーとメモリーインターフェースで、違いがあるとすれば、顧客層の広がりみたいなものですかね。パワーは、ASICの顧客複数とGPUの顧客を中心に取り組んでいるわけですが、複数いますし、それぞれの製品、それから世代によって、シェアは結構大きく動いていくのですよね。

以前の、繰り返しのコメントになってしまうのですが、現時点では私たち、いい位置にいると自信を持っているのですが、これを維持するためには、とにかくエクセキューションをしっかりとっていくことが何よりも大切なので、しっかりとやれば、高いシェアが維持できると考えています。

セカンドクォーター、特に良かったのは、私たちが非常に高いシェアを、おそらく私たちの推定によると、事実上、今この足元では独占的に供給しているだろうと考えている顧客向けの需要が強かったことで、顧客の需要の強さが、そのまま全部私たちのところに来るような構造になって、強さが現れました。

サプライは、WOIの数字にも表れているのですが、引き続き非常にタイトでして、どこを取ってもばつばつなのですよね。ですから、ここで何かものすごくブレイクスルーがあったというよりは、本当に少しずつ供給を増やすというのを積み上げています。

ここから年末に向かって、そして、来年に入ると大きなステップファンクショナルな増加を、今も進めていますので、そうなってくると、もう一段、供給能力の増加による売上の増加も見込めようかなと思っていますけど、今今、足元で言うと、インクリメンタルな供給能力の拡大で対応しているのが実態であります。

<質問者 3>

Q：地震関連の情報発信について、冒頭、社長自らの口で、業績への影響などを語ったりされたり、決算の時間をずらしたりして確認作業を優先させたということですから、情報発信に関する重要性に対する社長のお考えをお聞かせいただけますでしょうか。

柴田：重要だと考えています。

Q：過去の東日本大震災とか、10年前の経験などもあると思うのですが、そういう意味で、今回、特に情報発信に気を配られたことなどあれば。

柴田：今回、特にということはないのですが、私は少なくとも就任以来、可能な限り透明性を高めた情報発信を心がけてきたつもりです。したがって、今回もできる限りの情報開示に努めているつもりですので、もちろん状況は変動しうるのですが、現時点でわかっていることについては、可能な限り詳細をお伝えしたつもりであります。

Q：もう1点、今回は業績に与える影響とかは軽微で、被害も比較的軽微だったというお話だったのですが、半導体産業が今、経済全体に与える影響がどんどん大きくなっている中で、今後、今回の熊本の全体の経済の復興に対して、どのような意気込みで臨まれるのか、お考えをお聞かせ願えますでしょうか。

柴田：1日も早くフル生産に戻って、それによって、一部キャッチアップの生産もする必要がありますので、それによってダメージを取り返すべく、私たちなりの貢献ができればいいなと考えています。

そして、経済もさることながら、まずやはり一番大事なのは、人々の生活の安全の確保だと思います。私たちは、そんなに強い兵站を持っているような業種ではないので、他の業界に比べて限定的

なことしかできない部分はあるのですが、それでも、私たちなりにできることは全部やって、1日も早く状況が良くなることに、できる限りの貢献をしていきたいと考えています。

<質問者 4>

Q：半導体のチップの価格、競合他社さんとか、値上げに踏み切ったりとか、そういったニュースもちろほら聞こえてくるのですけれども、今ルネサスの自動車、IIoT もしくはマイコン、アナログみたいな製品別、もしくは用途別、セグメント別でどういった価格の状況になっているか、もしくは今後どうされていくのか。可能な範囲で構いませんので、何かコメントいただけると。どういう状況かってコメントいただけると、助かります。

柴田：ご質問の趣旨はよくよく理解しているのですが、毎回、あちらを立てればこちらが立たずなので、奥歯にものが挟まったような物言いになってしまうことを、ご容赦いただきたい。

この7月1日から、一部の製品について、価格の改定を実施しています。したがって、この下半期はその効果が出てくると考えています。そんなにヘッドラインをにぎわすような、大きな幅での、全体としてならずと、価格の改定は行っておりません。どうしても上げざるを得ないところを中心に、調整を、改定をさせていただいていますので、幾ばくかの結果が、まさにサードクォーターの決算以降に反映されてくるとご理解ください。

Q：そうすると、例えばサードクォーターで急に粗利率がすごく上がるとか、そういう話ではなくて、従前から、ルネサスはサーチャージ方式といいますか、コストアップ分の幾分かの負担であって、需給がタイトだから、無理無理にすごく値上げをするなどというのは過去してきていないと思うのですけれども、従来の価格戦略に沿った活動をされている理解でよろしいですか。

柴田：はい。まったくおっしゃる通りです。

<質問者 5>

Q：先ほど、群馬県の高崎工場の段階的な生産終了の発表がありましたが、柴田社長に、高崎工場閉鎖に至った理由とか、どういった背景で決断されたのかを、まずお伺いしたい。

それから資料ですと、雇用の維持・確保を基本方針とするとありますけれども、その辺りの雇用について、どのようにお考えかお聞かせください。

柴田：すでに公表しているとおりのことになるのですが、高崎工場は6インチの工場です。操業開始から、もう50年を超えています。

半導体の工場というのは、もちろん会社によるのですが、私たち、それから多くの半導体メーカーは、製造の装置自体を自社では作っていません。今も非常に決算好調な半導体の製造装置メーカー等々から購入して、生産を行っています。

そして残念ながら、6インチ、非常に古い製造プロセスです。かつ、業界全体として、6インチにおける製造は縮小が続いている状況に鑑みて、私たちの購入先からのメンテナンスとか、部品の供給とか、そういったものを受けることが非常に困難になっています。こうしたラインで製造を継続し続けると、何かラインに支障があった場合に、直ちにサプライに影響を与える、あるいは直ちに品質に影響を与えることを通じて、私たちの顧客にかなり大きなリスクを与えることになってしまいます。

これまで、内部でのメンテナンス等々にも全力を尽くしてきたのですが、この段階に来て、さすがにそれも限界が見えてきたということで、6インチは生産を終了して、まだ製造装置メーカーからのサポートが見込める8インチ以上の口径のウェハーのプロセスに、製品をマイグレートしていくことにしています。

雇用も従来どおりではあるのですが、工場については、私たちの中での他拠点への異動、R&Dについては、基本的には今の陣容をさらに拡充すべく、近隣での操業継続を検討しています。もちろん、R&Dの場合にも、非常に重たい実験用の道具等を使いますので、通常のオフィスのようにどこにでも入れるということはないので、かなりの手を尽くして探していくことになりますが、そういう方針です。工場については、従業員は、私たちのほかの拠点での活躍を期待した話をこれから進めていきます。

一方で、私たちの工場もそうですが、かなり日本の、特に製造現場における人材のニーズは非常に強いのが実態です。ずいぶん昔と違って、従業員のほうが、選択肢がたくさんあるのが今の足元の状況です。したがって、引っ越しをして、ほかの場所まで移動するのだったら、ほかの会社に行ったほうが良いという従業員も多数いるかと思いますので、そういった方については、できる限りスムーズな移籍ができるような取り組みを進めていくことを考えています。

もちろん、雇用の維持・確保全体としては、非常に大事なテーマではあるのですが、ここにおけるセンシティブリティみたいなものは、少なくとも、私がこの会社にまいったころに比べると、ずいぶん変わっていて、かなり強い売り手市場であるというのが、今の足元の状況認識です。

Q：もう1問、お願いできればと思うのですが、高崎工場、地域に根ざした工場で、地元の人も親しみを持って、あるいは職場として、あるいは取引先として、親しみを持ってこられた方も多いかと思います。そういった地元の方に対しての柴田社長、今回の生産終了の発表に対しての思いとか、コメントがありましたらお願いしたい。

柴田：繰り返しになりますが、これまで50年を超える期間にわたって、地元とともに繁栄してきた工場ですので、まずは、これまでの自治体をはじめ、地元の皆さんに対しての感謝の気持ちを述べます。ありがとうございました。

同時に、先ほど申し上げた理由によって、もはや物理的に操業の継続が難しい状況に近づいていることにつきましては、何卒、ご理解を賜りたいと考えております。

工場は残念ながら、物理的に操業の継続が難しいわけですが、付加価値の高い研究開発については、今後も発展的に操業を継続していくべく、これからも努力をしていきます。また、そういった努力を通じて地元への貢献、それから、皆様のご支援をいただきながら、付加価値の高い半導体の設計開発という仕事を地元で、地元の皆さんとともに、さらに発展させていきたいと考えています。

引き続き、これまで同様のご支援を賜れますと大変幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

<質問者 6>

Q：川尻工場について、1点確認です。8月5日から生産を開始するということですが、フルでの生産に至るまでには、どれくらいの期間を要することになるのでしょうか。その辺り、見通しがあればお伺いしたいと思います。

柴田：まだ確たることを申し上げる段階にはないのですが、生産開始から3週間程度を見込んでおります。そして、それを当然ながら、1日、1日と手前にするべく努力をしていきます。

最終的には、だいぶ早くフル生産になりましたというご報告ができるといいなと考えてはいますが、現在のところでは、生産再開から3週間程度をもってフル生産に復帰することを、ターゲットに置いております。

<質問者 7>

Q：冒頭の見極め中というコメントもあったのですが、あらためて、御社の顧客にあたる今、自動車業界は、サプライチェーンがかなり混乱していて、震災の影響で広い範囲で工場が止まっています。

これは半導体とは異なる部品の不足が起因していると認識しているのですが、逆に今後、今回の御社の工場停止で、御社の半導体製品がお客様側で足りなくなったり、逆に不足する懸念がすでに出ているのか。それとも、1週間ぐらいでの生産再開なので、いわゆる半導体起因の自動車生産の停滞は、御社目線で見ると起こりにくい状況なのか。この辺り、温度感を教えていただけるとありがたいです。

柴田：その影響は限定的であると考えています。

<質問者 8>

Q：1点目が、自動車の需要環境について、お伺いさせてください。

結構、海外の半導体メーカーを見ていると、リストッキングだという半導体メーカーもいれば、いやいや、コンテンツ増で中長期的にもまだまだ増えていくのだという、結構分かれているような気も受けています。今、自動車の需要をどこまでどう見ているのか。

柴田：これはどっちもあるのだと思うのですよね。私たちの場合は、ジェネレーション 4 の R-Car SoC、それから、28nm のマイコン辺りが、コンテンツ増というのかどうか分かりませんが、まさに新しく伸びを牽引していく製品ですので、ここは継続的な伸びが見込めるのだろうと考えています。

ここに例えば、今のものが仮に X 軸とすると、今度は Y 軸に入ってくるのが顧客の地域性ではなかろうかなと思います。私たちの足元の状況を見ると、比較的、もちろん、クォーターによって上がったり下がったりはするのですが、趨勢的に安定して伸びていく点でいうと、日本と中国かなと考えています。一方で、不透明感が相対的には高いというのがヨーロッパで、アメリカにおいては、そんなに伸びていく感覚は持っていないのですが、そんなに崩れていくこともなく、安定的なのかなと見えています。

そういった地域の顧客の特性や、その地域の顧客における製品群の特性と、私たちの成長を牽引する個別の製品の伸びによって、今後の伸びが決まっていくのだろうと。

今のところ、昨年対比で言うと、比較的しっかりした成長が穏やかなペースで継続していくのではないかなという見通しを持っています。もうちょっと同じことを違う言い方をすると、今後どんどん

伸びていくことは想定していませんし、一方で、非常にまたシクリカルに下がっていくとか、そういうことも想定しませんで、だいたい安定、微増もしくは、もうちょっと強めに伸びる。その辺の間で上がったたり下がったりしながら伸びていくのかなというのが、今の時点で見えている見通しであります。

Q：2 点目が販管費の考え方についてお伺いさせてください。

今回、システム導入を、ERP の統合を少し遅らせたりとか、最近では R&D の未達ではないですけども、期ずれしたりとかが多いような気がするんですけども。どちらかというと、期初の半年前、結構、積極的に使っていくお話があったような気がするんですけども、これだけ生産が結構、活況になっているので、どちらかというと、販管費はこれぐらいのペースで少しずつ増えていくようなイメージを持っておけばいいのか。それとも、結構アクセルを踏むようなタイミングがまた来るのか。どのように考えていけばよろしいでしょうか。

柴田：積極的に使っていくのは、主に R&D です。もちろん、従業員の就業環境の向上等にも使っていくつもりで、それは販管費に一部なるわけですが、主には R&D を念頭に置いています。そこは、SG&A をどんどん伸ばしていくことは、そんなに想定していませんので、誤解のないようお願いいたします。

それで、ERP の統合のプッシュアウトは、万々万々万が一のリスクも消したかったというのが本当の偽らざる実態です。今日の質疑の中でも言及しましたが、特にデータセンター向けは非常にタイトな中で、エクセキューションが命という商売ですので、ここで万が一、ERP でサプライに支障をきたすようなことがあると、それはもう目も当てられないと思ひまして、思い切って直前で延期をした次第です。

新開が申し上げた、使う予定だったものが使われなかったということについて言うと、どちらかというと、あまり R&D の、今後の長期の成長のための投資、投資とはキャピタライズするものもあれば、エクスペンスするものも当然あるわけですが、その投資にあまり慎重になるよりは、今ここは本当にしっかり基礎固めをしたいという観点から予算配分をしています。

何を言っているかと言いますと、予算がかつかつだから爪に火を灯しながらやっていくということにならないように、かなり思い切ってアクセルが踏めるような予算配分をしています。その結果として、使っても当初の見込みよりは下回ったということでもありますので、こういった傾向はある程度、続いていく可能性はあるのではなかろうかと考えています。

一方で、下振れは良くないのですが、上振れもあまりぶれすぎるなよ、ということもあろうかと思っていますので、ガイダンスにおけるファイナンスの見通しにおいては、少しでも、そういったボ

ラティリティというか、ギャップを抑えるべく、ちょっとしたヘアカットなども入れたりはしていますので、少しは最後の変動幅がモデレートにできるかなと考えてはいます。

あとはサードクォーター終わったときの答え合わせで、そうなりましたというご報告になるか、また大きく増えたので、もう一段やりますということになるか、よくわかりませんが、少しずつ振れ幅は収斂させていくべく、いろいろな試行錯誤を行っていますということを、最後に申し添えておきます。

司会：ほか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：同じことの繰り返しになってしまいますが、データセンター・AI を中心にして、いわゆるアンダーライニング・デマンドというか、需要自体は非常に底堅い強さが継続していると考えています。コンシューマー、IoT の分野においても、いろいろまだらな景色ではありながらも、私たちが注力している顧客を中心にして、それなりに底堅さを継続できるのかなという見通しを持っています。

あとは、自動車においても、途中でお話ししたように、少なくとも、今年いっぱいを見通すと、それなりに穏やかな、ポジティブな推移が期待できるのかなという見通しを持っております。

あとは、この見通しが実現すべく、この震災からの回復もそうですし、それからデータセンターを中心とするサプライチェーンのエクセキューションをしっかりと行っていくこと。それと同時に、中長期の投資と、震災や高崎に関連しての、従業員を中心とするステークホルダーに対する支援をしっかりと行っていくことによって、また次の決算のときにも、それなりにいいご報告ができるようにしたいと考えていますので、ぜひ引き続き、よろしくお願いいたします。

今日はどうも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、2026 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