

2026 年 12 月期 第 3 四半期 決算発表説明会 (2026 年 10 月 29 日)

要旨及び主な質疑応答

登壇

司会：本日はお忙しい中、ルネサスエレクトロニクス 2026 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。

それでは新開さん、ビデオをオンにしてください。

本日の説明会には、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。これより新開からごあいさつ申し上げた後、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。

それでは新開さん、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。

新開：ありがとうございます。CFO の新開です。おはようございます。今回から決算説明会でのアップデートの方法というか、やり方を見直しております。

今年の 6 月の Capital Market Day で当社の中長期の事業の方向性であるとか、戦略であるとか、あとはアスピレーショナルな財務のターゲット、そういったものについて包括的に話したと思います。その中長期の進捗のアップデートについては、例えば通期であったり、あるいは次の Capital Market Day であったり、そういった適切な節目で柴田からお話しするようにしたいと考えております。

一方で、足元のこの四半期の業績については私がメインに担当したいと考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

では、スライドを用いて説明したいと思いますが、その前にこの 3Q、第 3 四半期の実績と第 4 四半期の見通しについて簡単にハイライトをお話したいと思います。

第3四半期の実績はインフラ、それから産業の部分を中心に売上は予想比で上振れました。為替等を除く実態の Apple to Apple ベースの比較でいうと、予想比で 1.8%の上振れとなりました。それから第3四半期に特有の事情として、7月1日付けでタイミング事業の譲渡が完了しましたので、GAAP の営業利益では約 4,500 億円の譲渡益を計上しております。

それから第4四半期の見通しについては、QoQ で、こちらも為替等除く Apple to Apple の比較をベースとすると、4.2%の QoQ の増収を見込んでいます。内容は、自動車の成長製品の特に SoC 第4世代の立ち上がり、それから 28 ナノの MCU の採用の拡大によって伸びてるというのと、あとは産業、それからインフラが引き続き強く伸びてるといふところになります。

第4四半期の見通しなので通期まとめると、26年通期で、YoY で言うとも 26.4%の増収での着地を見込んでおります。円安の追い風部分を除いても YoY で約 20%の増収で着地する見通しです。

それから中長期のアスピレーションターゲットに向けて継続的に成長していくというところで、生産能力の増強にも取り組んでいきます。自社工場の生産能力を拡大するための設備投資をこの第3四半期、それから第4四半期ともに継続していくという予定でいます。はい。

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7月1日に譲渡を完了し、2026年2月から譲渡日までの業績および譲渡に伴う譲渡益を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・IoT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。

それではスライドを用いて詳細を説明したいと思います。3 ページのディスクレーマーに行ってください。

冒頭申し上げた通りですが、7月1日にタイミング事業の譲渡を完了しましたので Non-GAAP から除外しておりますよということと、あとは GAAP の第3四半期の業績に譲渡益を計上しておりますということをここで申し上げます。

2026年12月期 第3四半期 決算概要

NON-GAAP

	2025年12月期		2026年12月期									タイミング事業 補正後 ⁴	
(億円)	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 (YoY)	前四半期比 (QoQ)	予想比 ¹ (7/31時点)	9か月 累計 (1-9月) 実績	前年同期比 (YoY)	予想比 ¹ (7/31時点)	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)	4,352	+30.2%	+7.4%	+1.2%	12,128	+25.3%	+0.4%	3,267	+33.2%
売上収益 (為替および一過性 ² 影響除く)	-	-	-	-	-	+22.3%	+8.6%	+1.8%	-	+18.0%	+0.7%	-	+25.0%
売上総利益率	57.6%	57.1%	58.1%	57.5%	59.4%	+1.8pts	+1.3pts	+1.9pts	58.9%	+1.8pts	+0.7pt	57.2%	+2.1pts
営業利益 (率)	1,032 (30.9%)	2,789 (28.8%)	1,327 (32.7%)	(32.5%)	1,505 (34.6%)	+473 (+3.7pts)	+178 (+1.8pts)	(+2.1pts)	4,087 (33.7%)	+1,298 (+4.9pts)	+108 (+0.7pt)	(30.2%)	(+4.4pts)
EBITDA ³	1,225	3,363	1,543	-	1,734	+508	+191	-	4,739	+1,376	-	-	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益	882	2,393	1,133	-	1,250	+368	+117	-	3,412	+1,019	-	-	-
1米ドル=	146円	149円	159円	159円	161円	14円 円安	2円 円安	2円 円安	158円	10円 円安	1円 円安	146円	14円 円安
1ユーロ=	170円	164円	185円	184円	185円	16円 円安	0円 円安	1円 円安	184円	20円 円安	0円 円安	170円	15円 円安

1. 各数値は売上収益を基に、レシオの中位値との対比

2. 売上引当金の調整

3. 営業利益は減価償却費及び設備費

4. 比較対象となる期間の事業からタイミング事業を除いて算出した営業数値

1. 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比 2. 売上引当金の調整 3. 営業利益+減価償却費及び償却費 4. 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3四半期の実績についてです。左側のシェードの部分第3四半期ですので、そちらをご覧ください。

売上収益については 4,352 億円、売上総利益率は 59.4%、営業利益は 1,505 億円、営業利益率は 34.6%、EBITDA は 1,734 億円、当期利益は 1,250 億円、為替はドル 161 円、ユーロが 185 円という実績でした。

定例ですけれども、タイミング事業を全て除いたベースの前年比較については右側の薄い青のところをご参照ください。

それから、この第3四半期は会計上の一過性の要因がありましたので、それを除いて可能な限り Apple to Apple での実態ベースの比較を表示させようということと、為替と一過性要因を除いた売上収益というものをこの表で言うと 2 行目のところに表示しております。為替および一過性影響を除くと書いてあるところです。

これは、この一過性の要因というのは会計上の要因でして、Ship and Debit の取引に関する調整です。Ship and Debit の取引においては事前に売上を見積もって見積もりベースで引き当てて、それから事後に実際のエンドのお客さんへの販売実績に基づいて精算する仕組みをとっているんですけ

れども、この引き当てる際の見積方法を見直したことによって一過性の調整をここで行っています。比較的、それなりの数字だったので一過性要因として除いております。足元の需要や価格動向を反映したものではなくてテクニカルな調整であります。

2026年12月期 第3四半期 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 (QoQ)	自動車向け 事業	産業・インフラ・IoT 向け事業
売上収益	4,352 億円 予想比: +1.2% QoQ: +7.4%	+	+	1,895 億円 予想比: - QoQ: +1.3%	2,438 億円 予想比: + QoQ: +12.7%
売上 総利益率	59.4 % 予想比: +1.9pts QoQ: +1.3pts	+	+	55.3 % QoQ: +0.1pt	62.8 % QoQ: +2.2pts
営業 利益率	34.6 % 予想比: +2.1pts QoQ: +1.8pts	+	+	32.9 % QoQ: -1.5pts	36.2 % QoQ: +4.3pts

次のページ、予想比について解説いたします。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順に解説していきたいと思ひます。

まずは予想比の列をご覧ください。売上収益はプラス 1.2%でした。ただ、実態ベースではもう少し高くて予想比 1.8%ポイント増、いわゆる Apple to Apple ベースで比較すると上回ったんですけども、円安と一過性の要因がほぼほぼ相殺するような形になりましたということです。

では、その実需の部分ですが 1.8%の増収に関して言うと、自動車は予想比で微増したのに加えて、産業・インフラ・IoT で、予想比で大きく伸びたと。なので、大半は産業・インフラ・IoT の部分です。

大きく分けて三つぐらい要因がありまして、データセンター向けの実需が増加した部分と、それから、こちら、データセンター向けですけども、後工程の供給が改善したことによって出荷が増えたというのが予想比の増加の要因です。それからマスマーケット、産業部分で AI 半導体関連の需要が伸びたということで、この三つの要因で上振れております。

それから売上総利益率については予想比で 1.9%ポイントの増、上振れとなりました。円安、ミックス改善、それから費用減がおおむね円安影響が 2 割程度、ミックス改善の影響が半分程度、それから費用減が 3 割程度といった貢献具合になっております。

ミックス改善につきましては、売上でもデータセンター向け、それから供給改善で上振れましたというところと連動しておりますが、データセンター向けのメモリインターフェースやデジタルパワーでの増収がミックス改善に寄与しているというものでございます。

それから製造費用減の部分については、在庫の評価減や廃棄等が想定ほど発生しなかったというものの等々で費用が軽くなった部分です。

それから営業利益率については予想比で 2.1%ポイントの上振れとなりました。売上総利益率等々の上振れ要因がほぼでして、営業費用、OPEX そのものについては、入り繰りはあるものの、ほぼ見通し通りの着地となりました。

中身については減少分が採用計画の見直しによる支出の減少、一方で社内向けの AI インフラの投資であるとか、あるいは業績連動賞与の引当増等の増加要因によって、ほぼほぼオフセットされて仕上がりはほぼ見通し通りということになりました。

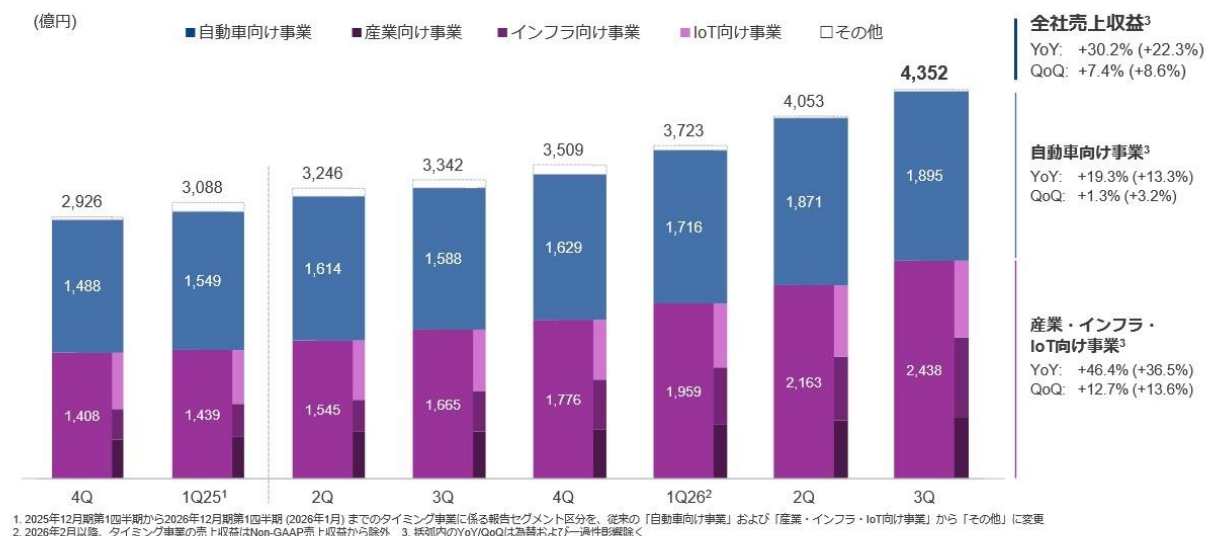
それから右側ご覧いただいて QoQ についてです。

売上総利益率の部分については、ほぼほぼ予想比と同じような要因で増加しておりますということと、営業利益率についても元々 QoQ でこの費用を増やすと考えておりましたけれども、その通りに着地したということでございます。

セグメント別については、産業・インフラ・IoT のところで QoQ で少し大きく見えておりますけれども、この売上総利益率の部分は為替とミックス改善のその他というのが大きく出ているというところですね。それから営業利益率は売上増の規模増による貢献ということになります。

売上収益 四半期推移

NON-GAAP



© 2026 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

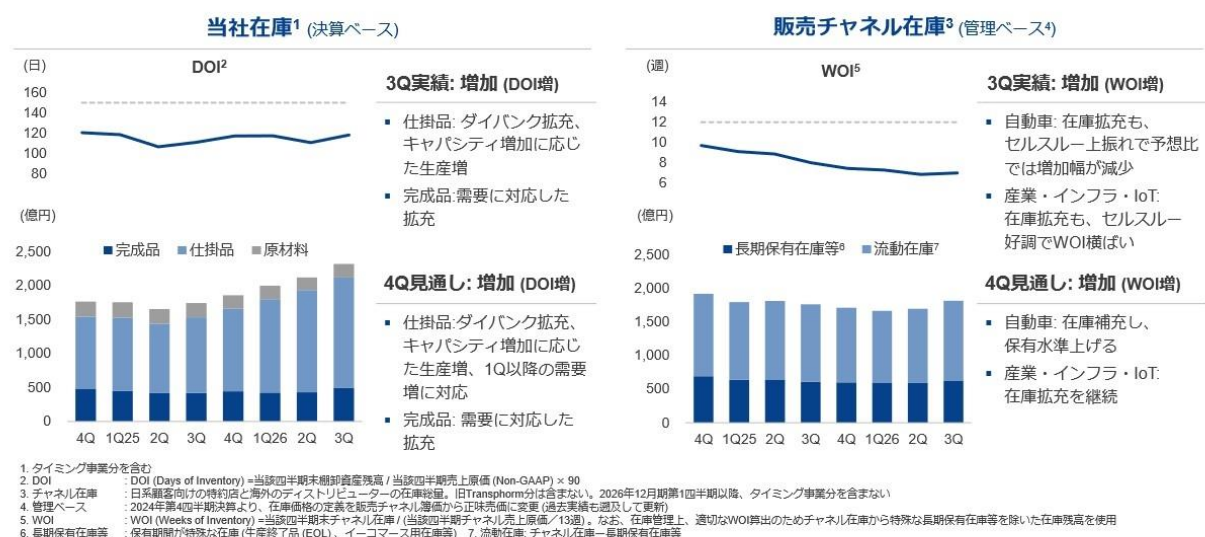
Page 6

RENESAS

次のページ、売上収益の四半期ごとの推移についてです。

全体では YoY で 30.2%の増収、それから QoQ で 7.4%の増収となっております。括弧内の数字は為替および先ほど申し上げた一過性の要因を除いたもので、YoY で 22.3%、QoQ で 8.6%の増収となっております。

在庫状況



© 2026 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 7

RENESAS

次のページ、在庫についてです。

左側が当社の在庫です。第3四半期でQoQでは仕掛、完成品ともに増加させています。ダイバנקの拡充、それから生産能力を増強しているので仕掛が増えていっているといったものが主要因となります。

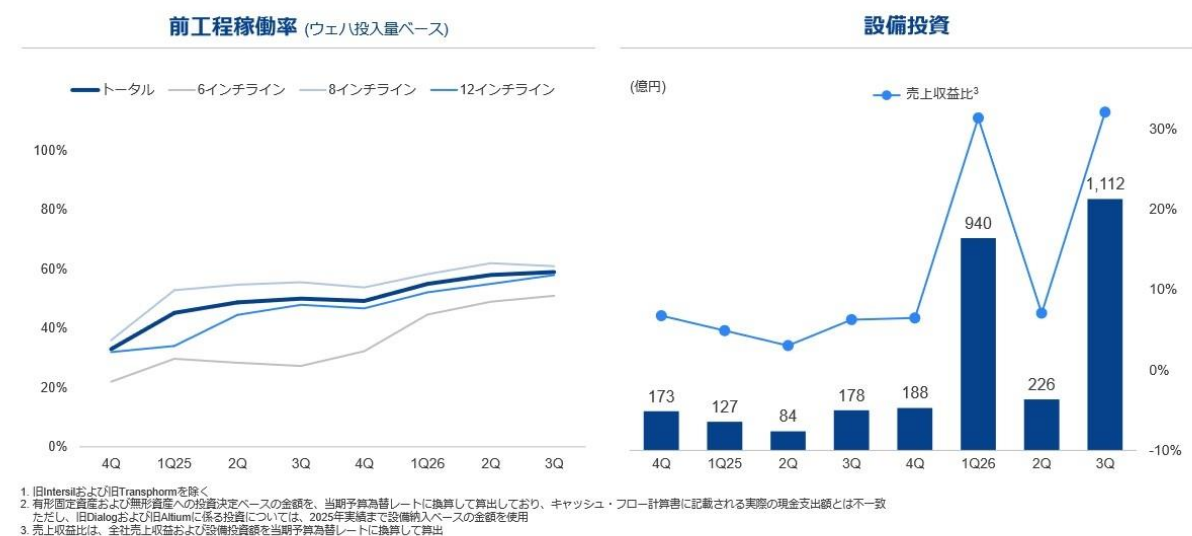
第4四半期についてもQoQで増加させることを見込んでおりまして、ダイバנק、それから生産能力の拡充に伴う仕掛の増加、そういった同じような傾向で第4四半期でも当社の在庫を増やしていくということを見込んでおります。

それから右側の販売チャネル在庫ですけれども、第3四半期はQoQでチャネル在庫は増加となりました。自動車、産業・インフラ・IoTともに在庫は拡充しておりまして、ただ一方で、自動車は想定よりもセルスルーが上振れたために拡充幅自体はそこまで大きくなかったんですけれども、拡充傾向にあるということです。

それから第4四半期は同様にチャネルへの在庫を拡充していく方針です。自動車は冒頭にも申し上げた28ナノのMCU、それからR-CarのGen4ですね。そういったものを中心に拡充して需要の転換に備えるということです。

それから産業・インフラ・IoTについても、データセンターは依然として低い在庫水準が継続するんですけれども、実額で増やしていけるように取り組んでいっているということになります。

稼働率¹および設備投資²の状況



稼働率、CAPEX についてです。

まず稼働率についてです。前工程のウェハ投入ベースです。第3四半期はほぼ見通し通りでした。川尻工場での震災影響でウェハのインプットが、投入が多少減少したんですけどもインパクトはほぼわずかで、見通し通りの実績 59%となりました。第4四半期については同様に若干の増加を見込んでおります。

それから右側の設備投資の状況についてです。第3四半期はMCU、それからデジタルパワーの自社工場での増産投資、それから生産プロセス開発等々のR&D投資を決めておりまして、これが1,112億円分ということになります。

増産投資が全体の8割分を占めておりまして、そうですね、これがMCU向け国内の那珂工場、それからデジタルパワー向けは主として後工程の増産、マレーシアの工場に増産するのと、あとは国内の西条工場に増産する、後工程、中間工程の投資をするといったものが含まれております。第4四半期についても、引き続きAIインフラ向けの後工程をメインとした自社工場への能力増強の投資を見込んでおります。

2026年12月期 第4四半期及び通期予想 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 (YoY)	前四半期 比 (QoQ)	通期 (1-12月) 予想	前年同期 比 (YoY)	2025年 第4四半期 (10-12月)	前年同期 比 (YoY)	2025年 通期 (1-12月) 実績	2026年 通期 (1-12月) 予想	前年同期 比 (YoY)
売上収益	3,509	13,185	4,352	4,540 (±75)	+29.4% (±2.1pts)	+4.3% (±1.7pts)	16,668 (±75)	+26.4% (±0.6pt)	3,420	+32.8%	12,875	16,636	+29.2%
売上収益 (為替および 一過性 ³ 影響除く)	-	-	-	-	+24.6%	+4.2%	-	+19.7%	-	+27.7%	-	-	+22.2%
売上総利益率	59.3%	57.6%	59.4%	58.0%	-1.3pts	-1.4pts	58.6%	+1.0pt	58.8%	-0.8pt	57.2%	58.6%	+1.4pts
営業利益率	30.8%	29.3%	34.6%	32.0%	+1.2pts	-2.6pts	33.2%	+3.9pts	29.9%	+2.1pts	28.6%	33.2%	+4.6pts
1米ドル=	152円	150円	161円	157円	6円 円安	4円 円高	158円	9円 円安	152円	6円 円安	150円	158円	9円 円安
1ユーロ=	176円	167円	185円	178円	2円 円安	7円 円高	183円	16円 円安	176円	2円 円安	167円	183円	16円 円安

2026年12月期 第4四半期 (億円)		米ドル	ユーロ
予想			
為替感応度 1円変動あたりの変動幅	売上収益	22	2
	営業利益	11	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 3. 売上引当金の調整

次のページ、第4四半期および通期の予想についてです。

第4四半期について左側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4,540億円、それから売上総利益率は58.0%、営業利益率は32.0%、為替の前提はドルが157円、それからユーロが178円を見込んでおります。

その個別の内容について少し解説したいと思います。

売上収益は中央値の 4,540 億円ですけれども、YoY で見るとその右側、29.4%、QoQ では、そのまた右側で 4.3%の増収を見込んでおります。QoQ の 4.3%ですけれども、円高要因と第 3 四半期の一過性要因等々ありまして、それらを除くといっいで大体 4.2%の増収を見込んでおりますというのがこの 1 行下に書いてあります。

この売上収益の 4.2%の QoQ の増収についてですけれども、データセンター向け、それから産業向けの増加、それが結構な部分を占めます。加えて自動車については 28 ナノ MCU の展開、それから日本での Gen4 の展開がメインのドライバーとなっております。

売上総利益率の 58%は QoQ で 1.4%ポイントの減少を見込んでおりますけれども、円高、それからミックス、それから製造費用の増加というものを織り込んでおります。半分強ぐらいがミックスの悪化によるもの、それから残りが為替と製造費用の増加です。

製造費用に関しては設備投資のところでも申し上げておりますけれども、だんだんと増産投資をしていっているもので、その投資に関連する費用が第 4 四半期で増えるということと、期末のメンテナンスで修繕費用が期末に集中することを見込んでおります。

営業利益率の 32.0%、QoQ では 2.6%ポイントの減少ですけれども、第 4 四半期では営業費用、OPEX の増加を見込んでおりまして、大体三つぐらいの要因がありますが、一つはオフィスのアップグレード、それからインフラの社内向けの IT、AI 向けの AI のインフラ等、整えるということに投資をするということと、R&D の投資、これは季節性、期末集中も含むんですけれども、そういったもの、それからそれ以外の諸々が含まれるということで、QoQ での営業費用の増加を見込んでおります。

それから、下段に為替の感応度について記載させていただいております。

第 4 四半期の為替感応度ですが、1 円ドル円が変動した場合の売上、それから営業利益へのインパクトですが、この記載されている通り、ドルの場合が売上で 22 億円、営業利益で 11 億円、ユーロが売上で 2 億円、営業利益で 1 億円というインパクトになります。

したがって、ドル 100 円、ユーロ 120 円だと仮定すると、この第 4 四半期の業績予想 32.0%というのは 26.2%になりますということです。

2026年12月期 第3四半期 決算概要

GAAP

(億円)	2025年12月期		2026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 (YoY)	前四半期比 (QoQ)	9か月累計 (1-9月)	前年同期比 (YoY)
売上収益	3,354	9,697	4,184	4,359	+30.0%	+4.2%	12,347	+27.3%
売上総利益率	57.3%	56.4%	58.6%	59.0%	+1.6pts	+0.4pt	58.8%	+2.4pts
営業利益 (率)	726 (21.7%)	1,339 (13.8%)	1,021 (24.4%)	5,653 ² (129.7%)	+4,927 (+108.0pts)	+4,632 (+105.3pts)	7,580 ² (61.4%)	+6,241 (+47.6pts)
EBITDA ¹	1,174	2,767	1,489	6,102	+4,928	+4,613	8,970	+6,203
親会社の所有者に帰属する 当期利益 (損失)	1,063 ³	-691 ³	1,492 ³	3,722 ³	+2,659	+2,230	5,895 ³	+6,586
1米ドル=	146円	149円	159円	161円	14円 円安	2円 円安	158円	10円 円安
1ユーロ=	170円	164円	185円	185円	15円 円安	0円 円安	184円	20円 円安

1 営業利益+減価償却費及び償却費
2 タイミング事業譲渡に伴い、4,503億円の譲渡益を計上
3 WolfSpeed社向け預託金またはその他金融資産の評価損失および評価利益 (2Q25: 評価損2,350億円、3Q25: 評価益445億円、1Q26: 評価損58億円、2Q26: 評価益633億円、3Q26: 評価損449億円)

それから APPENDIX については 17 ページに飛んでください。

この営業利益、上から 3 行目を見ていただくと 5,653 億円となっておりますけれども、こちらは冒頭で申し上げたタイミング事業の譲渡益 4,503 億円をここで計上しています。

以上でいったん、スライド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: まず一つ目はデータセンター向けの売上、また、その内訳のデジタルパワーというところの売上が3Q、そして4Qの見通し、ならびに自社で能力を上げていく過程で来年の1Q、2Qでどれぐらいの生産アウトプットを出せる余力というか、上げられるのかというトレンドを確認させていただいた上で、利益率のところがこの3Qのところ結構IIoTが上がっていますので、そのあたりでこのデータセンター向けのところがだいぶ改善してきているのか、メモリーインターフェース以外のデジタルパワーも良くなってきているとか、そういうトレンドがちょっと変化してきてれば教えていただければと思います。

すいません、同じデータセンター関連でエージェント AI の影響というのがまた見えてきてれば、それも併せて補足いただければというのが大きな一つ目になります。よろしくお願いします。

新開: エージェント AI の影響というのは、まだ定量化できてないんですけれども、われわれの産業、それからマスマーケットというところに間接的には売上の増として寄与してきているんじゃないかなとは考えております。ここはもう少しわれわれとしても検討を深めていきたいなと考えておるところです。

それから、デジタルパワーとメモリーインターフェースの状況ですけれども、第3四半期から第4四半期に向けても伸びる想定をしております。データセンター合計して全社で、第3四半期で21%の構成となっています。第4四半期は、その構成比率が21%から少し上がることを見込んでおります。なので、この部分が成長をけん引していくということになります。

CAPEXについては、主としてデジタルパワーの前工程、それからデジタルパワーの中間工程、後工程に向けて投資を増やします。それからメモリーインターフェースの前工程は、現状は主としてファウンドリから調達するんですけれども、後工程のテストの能力をつけていって、最終的なアウトプットを増やすということをやっていきます。

したがって、設備投資が売上成長に与えるインパクトという観点で言うと、デジタルパワーのほうが貢献度、それから規模感ともに大きいということを見込んでおります。

段階的に供給は増加していくんですけれども、その大きなステップとなるのが来年の第1四半期から西条工場に増産投資していたもののアウトプットが本格化しますので、そこで、その増収効果というのが大きく寄与していくと考えております。

この部分だけを、デジタルパワーの部分だけを取ると西条での増産投資、それからファウンドリでのキャパシティの増加等々も含めて、26 年対比で言うと 2 倍から 2.5 倍のランレートの生産能力増ということが来年の第 1 四半期から寄与していくことを見込んでいます。

それからミックスについては、これはメモリインターフェース、デジタルパワーの中にもお客さん、それからアーキテクチャ、それからプラットフォーム、結構多様でして、それによってコストの構成、それからグロスマージンの比率というのもずいぶんと変わっていきます。その部分がまさにシェアと同じですけれども、かなりダイナミックに動きますので、変動しますので、そこがかなりミックスの変動として大きく表れてくるかなと見ています。

なので、傾向としてはだんだんと製品の成熟度が上がっていくにつれて当然、歩留まりも上がってきますし、そういった製造の成熟具合によって粗利率っていうのは上がっていくと思いますけれども、短期的にはやはり何でしょうね、構成要因での変動の影響というのが非常に大きく見えるかなと考えています。以上です。

Q：ありがとうございます。ちょっと補足で、先ほどデータセンターのところの構成比のお話ありましたが、QoQ の伸び率、3Q と 4Q というのは、どういうお見通しでそれが 1Q にドンとランレートで上がるというイメージを持っていけばいいのかということで、ちょっと数字的なところが 3Q、4Q いただければありがたいです。

新開：はい。3Q、4Q ですね。数字的なところでいうと増えるかですね。これはちょっと、そうですね、十数パーセント、ミッドティーンで増えると見ていただくといいかなと思います。第 3 四半期、第 4 四半期の時間軸ではミッドティーンに増えるというようなイメージです。

それから 27 年以降ですね。そこは、まさに特にデジタルパワーの部分を中心にキャパシティが、生産能力がついていくということで、そこはまた伸びていくことを見込んでおるということでございます。

Q：なるほど。3Q も 4Q もミッドティーンで、QoQ で増えて、1Q 以降、もう少し能力がつくので伸びが高くなるって、そういうイメージで解釈しておいてよろしいですか。

新開：その能力がつくのがデータセンター全体のうちのデジタルパワーの部分でして、それが半分弱ですね。なので、デジタルパワーの部分は能力でジャンプするんですけれども、それ以外は何ていうか、普通に伸びていくっていう、そういうご理解いただければ幸いです。

Q：なるほど。はい。ありがとうございます。

あと大きな二つ目、簡単になんですが今回、SiTime で 4,500 億の益がありますと。これの使途について 3 カ月、半年前に自己株か、または投資かみたいな話があって、今々、どういうお考えなのかということ。

それと、もう少し広い観点で多分、業績に比較してなかなか株価評価が、またバリュエーションが上がりにくい状況が続いているご認識だと思います。このあたりをどういう要因で改善させていく、評価を上げてくっていうところ、そういったところも含めて自社株買いの有無も含めて、今の CFO としてのお考えを伺えればと思います。お願いします。

新開：はい。そうですね。タイミング事業の SiTime への譲渡については、益は計上したものの、まだ現金部分、半分現金で半分株で取得しておりまして、株の部分はまだ現金化してないのが今のところの状態です。ただ、一方で現金部分は取得しています。

その使途に関しては、キャピタルアロケーションのフレームワークというのは基本的にはそれに従って使っていくことを考えていまして、設備投資それからデレバレッジ、それから還元、または成長投資と、そういった順番で考えております。

今、この今回のスライドでもお話した通り、自社能力、自社の生産能力を拡充していくってところで設備投資を増やしていくこと、ここにも当てたいなと考えていますのと、それ以外の成長投資も、よしというのも引き続き探索しているというところであります。

なので、そこで優先順位を決めた上で、その自己株取得ということをやるか、やらないかということになってくると思うんですけれども、現状はこの設備投資等により振り向ける必要があると考えています。

それから、バリュエーションに関しては、常々 Capital Market Day のタイミングとかでお話している 6 倍のマトリックスの通りかなと考えていまして、このオーガニックの成長を通じた、オーガニックですね、の売上成長を通じた規模の拡大を実現していくことが一つ。

それから、バリュエーションのギャップを埋める、拡大する施策として、まさに還元というのもテーマに入ってきますけれども、そういったことを実行するということと、事業自体のミックスを変えていく、デジタイゼーションによって事業の構成を変えていく、そういったことに取り組んでいきたいと考えています。以上です。

Q：なるほど。すいません。還元に関してはちょっと後退しているんですか。というのはキャッシュフローもかなり出てくる中で、投資においては今のままで十分かな、使えるかなという中で、結構アディショナルに出た部分っていうのはさらに投資っていう、本当にそれだけ来期、投資って

うのがバンとかさむのか、それともやっぱり考えて、もうちょっと見て年度終わった後っていうことで、中立的に考えてるか、どっちのニュアンスなんですかね。

新開：どっちのニュアンスかと言われると、後者ですね。まだ、こういった投資アイテムなのかっていうのは年度の予算との兼ね合いで検討しているところです。

それから当然 M&A とかになってくると案件機会の兼ね合いというのも出てくると思います。そういったものを見極めながら、適切なタイミングで判断していきたいと考えておりますけれども、年度が締まるタイミングっていうのが一つのマイルストーンであるとは思っています。

<質問者 2>

Q：車載半導体のことについてお伺いしたいと思います。

YoY で 19%増と回復感が続いていると思うんですけれども、二つありまして、一つは、この中で実際にその需要回復しているところと在庫の積み増しというアイテムに分けて、この割合がどのような形で見えているかということ。

あと二つ、枝番の二つ目としては需要回復のところですよ。先ほど、R-Car の Gen4 とか、28 ナノのところではシェアゲインにつながるようなところもお話をいただいている中で、この純粋な市況回復とシェアゲインというところ、シェアゲインといいますか、御社の独自の事業機会を捉えているところを考えると、これはどのように分けられるのでしょうか。

というのも、この 19%増というのは他社に比べてもいい水準になっているので、そのこのところ、加えて持続性ということについてお伺いしたいです。

新開：19%、自動車の売上の YoY の 19%増に関することですね。

Q：はい。

新開：為替による円安による追い風部分が多少含まれておりますので、それを除くと YoY で 13.3%の増収というのがこの第 3 四半期の実績でした。そのチャネルの在庫を拡充していていると申し上げておりますけれども、セルスルーは大体その半分程度なので、セルスルー実需の改善がこの 13.3%の半分、それから残りの半分が在庫の拡充によるものと見ています。

このセルスルーの拡充部分、実需の改善部分ですけれども、ドライバーとなっているのが先ほど申し上げた 28 ナノの MCU と、これは特に中国でのお客さんでの採用が拡大していているというものになります。

それから SoC は新しい Gen4 の、こちらは足元では日本のお客様を中心に拡大していったらいいというものになります。

いずれも、この第3四半期から第4四半期にかけても伸びていったらいい製品でして、28 ナノのマイコンについては中国の顧客を中心により展開していくことを見込んでいますし、R-Car の Gen4 については、日系顧客を超えて他のリージョンのお客さんでの採用というのを今後は見込んで行っているものになります。

一方で、その全体を通して見るとレガシー部分の減少というのが成長をミュートしているような形にはどうしてもなってくるので、その部分が若干オフセットしているような形にはなりますけれども、当社の固有の成長要因としては、まさにマイコンと 28 ナノのマイコンと R-Car の Gen4 ということになるかと思います。

Q：すいません。一つフォローアップで、28 ナノの MCU の中国顧客での採用拡大等をご説明いただきましたけれども、これは1社での採用を拡大しているのか、それとも複数顧客に採用拡大しているのかという、どちらのニュアンスでしょうか。

新開：複数です。

Q：複数。

新開：はい。

Q：かしこまりました。ありがとうございました。

二つ目、ちょっとこちらで全セグメントにわたってしまうのですが、現在のバックログと、そのリードタイム、製品のリードタイムについて、サブセグメントごとに現状の状況、違いがあれば教えていただきたい。

それから併せて 27 年初頭に向けて今、どのように受注、市況環境、受注環境を踏まえてマーケットをご覧になられているか。27 年初頭、できれば半ば、できるだけの期間でお見通しをいただければと思います。

新開：はい。バックログは、どのセグメントも基本的に強いです。われわれ、内部的にはいわゆるデータセンター関連と、それ以外のものと分けて動向を見ておるんですけれども、それ以外の部分も引き続き強くバックログが入ってきているという状態です。

それからインフラは、データセンターはリードタイムも多少は伸びていて、バックログのカバーも来年の前半ぐらいまではあるのが状況です。ですので、引き続き来年の前半ぐらいまではバックログでカバーされているような状況です。

Q：ありがとうございます。これはデータセンター以外にも車載IoT、全般的に来年の前半までは今の市況環境が続く見立て、そんなイメージでよろしいでしょうか。

新開：正確に申し上げますと、データセンターはリードタイムが伸びている分、来年の前半ぐらいまでカバーされていて、それ以外の部分は物によって結構まちまちですけれども、傾向としては、バックログは堅調に積み上がっていったらいいというのが、それ以外の部分でも同様ですということです。

<質問者 3>

Q：1点目は単価の上昇、今年前半3月ぐらいから各社、競合が値上げをするんだっておっしゃったと思います。この効果が7月ぐらいから出てきてもいいかなと思いますので、今回この7-9月の期で単価上昇の効果があったかどうか。粗利益率を押し上げる効果があったかどうか、まず確認をさせてください。

新開：単価については適時適切に見直しておりまして、基本的にコストの増加を一定程度、サプライチェーンで負担しあうという考え方のもとでやっております。ただ、第3四半期、どうですかというご質問に対しては、大きくないですけれども少しは一部、単価を見直したものがあまして、それが第3四半期には影響しておりますということです。ただ、この粗利率を大きく改善するような、そういうインパクトがあるものではないです。

Q：程度の問題もありますが、例えば0.5%ポイントとかで寄与したようなイメージなんですか。

新開：そこまででもないご理解いただければ幸いです。

Q：ありがとうございます。いろんな製品で全部、値上がるわけでもないと思いますので、俗にいう足りないものが上がりやすいと思いますので、単価が上がりやすいものというのはどういうシーンがあるか、確認をさせてください。

新開：一般的に申し上げますと、マスマーケットの製品というのは単価が上がりやすいと思います。

それから、ただコストの増加を転嫁する観点でいうと、それは製品によってずいぶん、どうでしょう、コストの上がりうる製品のエクスポージャー、コスト構造のものによって変わってくるのかなと思いますけれども、押しなべて言うと平均的に言うとマスマーケット製品のほうが、価格の見直しをしやすいものであると考えています。

Q：ありがとうございます。2点目はデータセンター関連であります。

先ほどデジタルパワーはキャパ考えると2倍から2.5倍、来年度で想定できるというお話がございましたが、メモリーインターフェースのところ、CPU関連、めちゃくちゃ強いと認識しております、キャパだけを考えるとマックス、どれぐらい行けるのか。

その辺の感触と、あとデータセンターでマスマーケットが伸びてきたっていう、定義がちょっと私、よく分かっておりませんでして、どれぐらいの規模感のデータセンターのマスマーケットで、どういう製品が入っているかもちょっといただければ幸いです。

新開：ごめんなさいね、デジタルパワーの2倍から2.5倍というのはランレートの生産能力ですので、それがその分、きれいに来年度に寄与するということではないです。順番に段階的に立ち上がっていきますので、なのでちょっとそこだけコメントさせていただきたいと思います。

それからメモリーインターフェースは、まさに前工程、ファウンドリと申し上げましたけれども、ここでのキャパシティの拡大獲得に向けて非常に今、取り組んでいるところでして、キャパがあればどうなるのかっていうと逆でして、キャパが律速になっているというのがこの部分は実体でございます。

それからマスマーケットですけれども、これは何でしょう、例えばデータセンター向けの空調に使われていたりとか、そういった直接の用途を把握できてない部分がこのマスマーケットの中にたくさん含まれていて、そういったものは実はAIデータセンター、それから半導体の製造装置等に向けて使われているんだろうと、われわれとしては考えているということです。

ここはもう少しひも解いて、お話ができるようにしたいなと考えているところです。

Q：直感的には、インダストリアルの中に入っているマスマーケットの分野でよろしいでしょうか。

新開：そうです、そうです。おっしゃる通りです。

<質問者 4>

Q：少しかぶってしまうんですけれども、ちょっと粗利率について再度確認させてください。

3 クォーター、かなり良くなっているということで、元々メモリインターフェースはいいけどデジタルパワーが良くなってっていうことだったんですけれども、まず、ここ、もちろんミックスあると思うんですけれども良くなってきてるのか。

さらに、それを踏まえると 4 クォーター、今の話だけ聞くとインダストリアルとかデータセンターも増えるし、何かミックスって、もっと良くなるんじゃないのかな、また先ほどの価格改定効果も面でくると、と思うんですけれども、この 4 クォーターの利益率の見通し。

多分、デジタルパワーが増えるから下がると思うんですけれども、そんなに本当にこんなに下がるのかなというのがちょっと率直に思いましたので、この 3 クォーターと 4 クォーターの考え方を教えてください。お願いします。

新開：まず、そのデジタルパワーが増えると下がるかという、そうでもなくて、そのデジタルパワーとわれわれが呼んでいるものの中にも、結構多様なサブプロダクトラインというか製品群がありまして、それによってずいぶんと見え方が変わっていきます。

というのも、デジタルパワーを構成するものっていうのは新しいものもあれば古いものもあったりとか、あるいは全く違うプラットフォームのものが混じっていたりとかしますので、そこの変動、変動というか、ミックスによってかなりダイナミックに動くものです。

なので、デジタルパワーというもののそのもの、全般が粗利を押し下げることには必ずしもならないということを、まず補足させていただきたいと思います。

それで第 3 四半期で言うと、予想比で粗利率、グロスマージン良くなったんですけれども、それはまさにこのデジタルパワーとメモリインターフェースがけん引してまして、デジタルパワーの中でもいろいろありまして、粗利の高いものが増えたよということです。それからメモリインターフェースも同じく、全社に対しては粗利高いですから、それが増えましたというのが第 3 四半期起きたことです。

それから第 4 四半期に向けては QoQ で粗利率 1.4%ポイントの減を見込んでおるんですけれども、ミックスの部分が、その半分強ぐらいを占めるというものです。そこは、今度はデジタルパワーの中でもいろんなものが変わっていきますので、その部分が、何でしょう、今回はマイナスに寄与するというものが第 3 四半期から第 4 四半期にかけてのミックス変動です。

この半分強のミックス変動以外の半分弱の部分でいうと、先ほど出てきました、申し上げた通りですけれども。そうですね、増産投資に関して製造費用を増やしますよということと、期末のメンテナンスを行いますよということがここに含まれておりまして、一過性であるものの、悪化するということを見込んでおります。以上です。

Q：ありがとうございます。このデジタルパワーの中でも、この粗利率が低いものに関しては改善する何か余地であったりとか、方策とかというのは何かあるのかどうかというの、ちょっとごめんなさい、補足で確認させてください。

新開：はい。これも少し申し上げた通りですけれども、新しい製品なので歩留まりが低かったりとか、そういった要因で粗利が低いというものもあります。なので、そこは製品が成熟していくに従って改善していくものもあるとご理解いただければと思います。

一方で、生産のミックスといいますか、生産しているところによってはファウンドリを使っていたり、OSAT を使っていたりとか、いろいろあるんですけれども、そこでのコストの増加というのの影響はしてきますので、それを改善する影響、それから悪化する影響、両方ともあり得ると見ています。

Q：ありがとうございます。2 点目がメモリーインターフェースとデジタルパワー、この 3 カ月前と比べて需要の見通し、どうなっているのか、アップデートをさせてください。

かなり、もちろんランレートのということなんですが、結構 2 倍、2.5 倍は大きいなと思いましたし、メモリーインターフェース、元々 CAGR で 20~30% 伸びとおっしゃっていたと思うんですけれども、ここもかなり上振れてきてるんじゃないかなと思うんですが、このちょっと中長期見通し。

ごめんなさい、ちょっと 4 クォーター、Capital Market Day ということだったんですけれども、ぜひちょっとお話いただければなと思います。よろしくお願いいたします。

新開：はい。そうですね。3 カ月前と比べてどうかという点でいうと、引き続き強い見通しを持っています。なので、生産能力をつけて、この需要に応えられるようにしようというのが今、優先課題としてやっているところです。

足元で言うと、まさにそのバックログも、その中期じゃないんですけれども、バックログも堅調に増えていっているというのも後押しとしてありまして、そういった意味で 3 カ月前よりかは、3 カ月前に比べると引き続き強い見通しを持っているというところになります。

Q：何か成長率が価格とか需要とかで上がっている話も見えてきてるんですかね。

新開：そうですね。そういうのもよりかは、どうでしょう、次のプラットフォームのビジビリティであるとか、そこへの、そこにわれわれがどれぐらい貢献していくのかといったものですね。そのプログラムへのビジビリティが上がっているというのが実態かなと思います。

<質問者 5>

Q：少し市場の見通しと特にデータセンターについてお伺いできればと思います。

来年ですが、直流 800 ボルトが市場でも出てくるという話ありますけれども、それに向けた開発状況と、業績に貢献してくるのは何年のいつ頃ぐらいになると見ていらっしゃるか、教えてください。お願いします。

新開：800 ボルトは私たちも積極的に取り組んでいるところなんですけれども、まず、われわれのデバイスでいうと GaN です。ガリウムナイトライドを採用した 800 ボルトのソリューションというのが大手の顧客のアーキテクチャの候補になっていますので、その案件の獲得に向けて今、進めていますというのが現状です。

それから、ただ、テクノロジーのラインナップというか、われわれのケイパビリティとしては 800 から 48、800 から 12 は提供可能で、800 から 6 というものについても今回、今年の 10 月の展示会で、われわれとして最小サイズのソリューションを展示したといったものです。

なので、いろんなラインナップを提供して、アーキテクチャでの採用を進めているところでして、まだ採用されて具体的に売上がっているところには至っていないというのが実態です。ただ、非常に重要なエリアだと思っていますので、注力してこの案件獲得に向けて進めておりますというのが、この 800 ボルトの状況です。

Q：ありがとうございます。現在、お客さんとも検討されたり、会話されていると思うんですけれども、採用まだ決まってない段階ではありますが、市場状況という意味で実際に何でしょう、市場に投入されて採用された場合に貢献するような時間軸での見通しはいかがでしょうか。

新開：そうですね。われわれ、中長期の計画として 2030 年、2035 年にこれぐらいと考え、売上計画を、ターゲットを持っていますけれども、まさに 800 ボルトの DC ソリューションというのも、この 30 年、それから 35 年といった時間軸には大きく貢献していくんじゃないかなと考えております。

Q：ありがとうございます。1 点ちょっと補足で、800 ボルトにもしかしたら限らずかもしれないんですが、来年の市場のお見通しについてお伺いさせてください。

データセンター向けの在庫水準だったり、キャパシティのお話、先ほど来、ありましたけれども、こうした需要の逼迫はいつ頃まで続くともていらっしゃるか。特に 2027 年に需要がどう増減するかですとか、EV 向けよりも強い状況、続くかというような側面でコメントいただけますでしょうか。

新開：はい。データセンター向けってことですよね。データセンター向けは引き続き需要が強くて、販売チャネルの在庫も非常に薄い状態が継続しています。それから先ほどご質問いただいた注残も大きく積み上がっているところですので、27 年も引き続き非常に強い伸びを示すのではないかと考えております。

Q：27 年後半に向けても引き続きでしょうか。

新開：27 年後半に向けてもというか、そうですね。引き続き強く増えると思います。

<質問者 6>

Q：既にご質問出ていますけれども、キャピタルアロケーションに関してです。設備投資に振り向けていくものを増やすというニュアンスでお話をされてたかと思うんですけれども、御社の四半期で開示されている設備投資が意思決定ベースですので、ちょっと分かりにくいので確認ですけれども。

来年あるいは再来年ぐらいというのは、支払ベースで言いますとキャピタルアロケーション方針であります対売上高比 5%というところから、どれぐらい上振れていくことをイメージされていらっしゃるのでしょうか。

新開：キャピタルアロケーションの設備投資の部分は平均して売上の 5%と、中期の平均での 5%ということで、実際は年によって変動することを見込んで、今々、意思決定しているもので、今年で合計 2,000 億強の設備投資がありますので、その部分を設備のインストールのタイミングにおおむね連動してキャッシュアウトしていくということになりますので、今のその設備のリードタイムからすると 1 年から 2 年程度、ずれていくような、そういった見通しを持っています。

したがって、何でしょう、キャッシュアウトのタイミングという観点で言うと来年以降にそれが寄っていていると今は見込んでいます。なので、短期的には売上の 5%を超えるっていう年も出てくるとは思いますけれども、ならしていくと売上の 5%というのが中期のモデルでして、そこには収斂していくだろうと今は考えています。

Q：分かりました。そうしますと売上自体も伸びているわけですし、そんなに投資がフリーキャッシュフローのプレッシャーになるわけでもないのかなと思いますし、レバレッジに関しても既にこのクォーターで御社のターゲットにされていらっしゃる Net Debt to EBITDA、1 倍以下というのは、もう既に達成されていらっしゃると思いますので。

還元だけすればいいということを申し上げているわけではないんですけれども、ターゲットであります株主還元、Phased increase to フリーキャッシュフローの 30%以上というのは十分、他の成長投資等と両立し得るのではないかなと考えてるんですけれども、いかがでしょうか。

新開：はい、まさにご指摘の通りかと思いますので、適切なタイミングでこの優先順位を見極めて、意思決定をしたいと、すべきだと考えております。それは先ほどもご質問いただきましたけど年度というのが一つの区切りかなと考えています。

Q：分かりました。ありがとうございます。2 点目が販管費です。今年の上期まではイメージとして、ならしますとクォーター1,000 億円ぐらいというのが、R&D と SG&A 合わせた金額なのかなと思っていたんですけれども。この下期、ガイダンスも併せて考慮しますと、クォーター1,100 億円ぐらいのランレートのペースになるのかなと思うんですが。

これは先ほど、オフィスの投資ですとか、いくつかアイテムをお話されたんですけれども、この水準がニューノーマルということなのか、それともちょっと一時的なものも含んで膨らんでるのかというのはどちらなのでしょう。

新開：はい。以前も、この販管費の OPEX のランレートはクォーターで 1,000 億強と申し上げておまして、今年は大体平均するとそれぐらいかなと。おっしゃったように下期で見ると 1,100 億程度ということになるかなと思います。

一方、財務のモデルでも話した通り、ここは OPEX については R&D を特に中心として、その将来の成長のためにちゃんとした投資をしていきますという方針で臨んでおります。

ですので、当然これ、売上との、売上成長との兼ね合いにはなってくるんですけれども、OPEX の投資の規模っていうのは一過性のものではなくて、継続して投資をしていくものであると考えております。

司会：それでは、以上で質疑応答を終了させていただきます。最後に新開よりごあいさつ申し上げます。新開さん、お願いします。

新開：はい。皆さん、本日はどうもありがとうございました。第 3 四半期と第 4 四半期について主にご説明しましたけれども、足元は非常に堅調な状況が継続してるかなと思います。

自動車については、確かに自動車の生産台数っていうのは力強さを欠くんですけども、当社独自の強み、28 ナノの MCU、それから SoC の Gen4 等の立ち上がりによって引き続き強い状況が続くかなと考えています。インフラ、産業については、もう多言を要せずというところかなと考えています。

したがって、今後もこの成長を継続させていくための R&D、それから CAPEX、設備投資を継続していきますというのが本日でもお話した通りです。今回はここまでで終わりたいと思います。皆さん、ご参加いただきましてありがとうございました。失礼します。

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 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