

Wolfspeed の再建支援契約締結に関するアナリスト向け説明会 (2025年6月23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、また急なご案内にも関わらず、ルネサスエレクトロニクス、Wolfspeed の再建支援契約に関するアナリスト説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。本日の説明会は日本語のみ、また急なご案内となりましたことから、当社のカバレッジアナリストの皆様のみを対象とした説明会となっております。

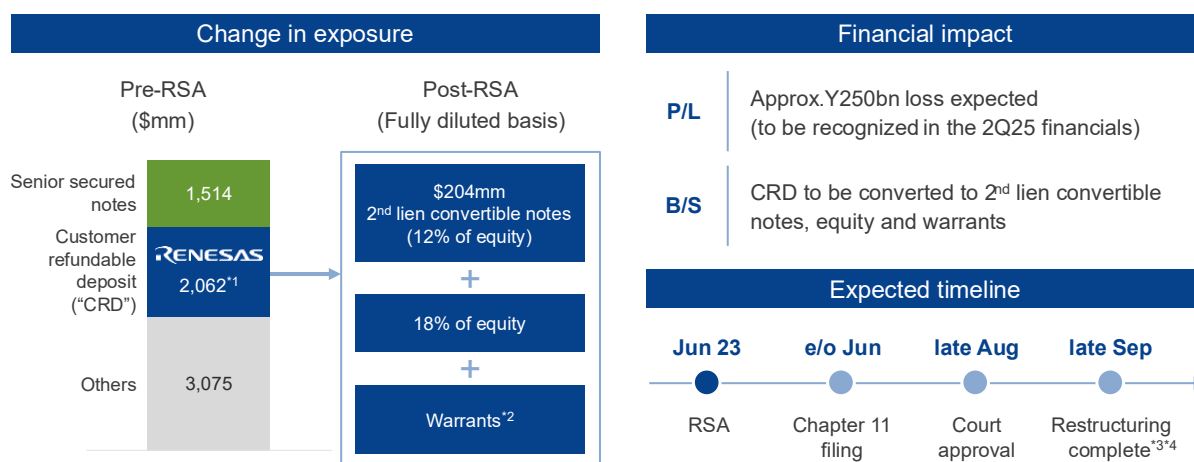
本日の説明会には、代表執行役社長兼 CEO の柴田英利、執行役員兼 CFO の新開崇平、他スタッフが出席しております。

これより、柴田からご挨拶申し上げた後、本日適時開示いたしました Wolfspeed の再建支援契約締結に関し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 30 分を予定しています。なお、本日の説明会で使用する資料及び録画スクリプトは、後日当社ホームページ IR サイトに掲載予定です。

それでは柴田さん、ご説明をお願いいたします。

柴田: 皆様、朝早くからありがとうございます。おはようございます。柴田でございます。ファーストクォーターのアーニングスコールの際に、今やっていますという話をしまして、もう少し早くに Wolfspeed に関する合意とアナウンスメントができるかと期待しておりましたが、そこからかなり様々なやり取りに時間を要す結果になり、ようやく今日の朝、この RSA を締結することに至りました。その RSA の概要、それからインプリケーションについて、内容がかなり複雑ですので、かなりかいつまんだ形でまず私からお話させていただきます。

TRANSACTION OUTLINE



^{*1}: Principal amount as of end of May 2025.
^{*2}: 5% on a fully diluted basis, struck at \$2.25bn equity value.

^{*3}: In case of pending regulatory approvals, an alternative scheme to replicate economic implications to be put in place.
^{*4}: Also referred to as emergence which is expected in 3 months from RSA.

では、3 ページお願いします。

これが今回のリストラチャリングの概要になりますが、非常に雑駁に申し上げると、左側の図を少しだけご参照いただきながらお聞きいただくと良いかと思いますが、ざっくり 6.5 ビリオンドル強の様々な有利子負債、Wolfspeed の抱えている有利子負債について、これもざっくり 2 ビリオン強の有利子負債に転換し、その他はエクイティに持っていくというのが今回のリストラチャリングの骨子であります。

元々この巨額の有利子負債は、先端的な 8 インチの SiC のプールの製造と、それから 8 インチのデバイスの工場をゼロから立ち上げるために大きな資金が必要であることから、Wolfspeed が調達した資金でした。しかし、皆さんご案内の通り、その後 EV の普及のスローダウンがあり、SiC のマーケットが当初思ったほどには急速に立ち上がらなかったということを受けて、このデットが、有利子負債が非常に重くのしかかっていたのは周知の事実かと思えます。今回のテーマとしては、有利子負債を相当程度減らし、かつそれをエクイティに転換することによって、Wolfspeed に関する財務的な過度な負担を取り除くということと同時に、主にバランスシート面から見た場合の財務の安定を確保するというのが狙いであります。

この左側の絵の一番左のダークブルーの部分が、私たちが供与した、実質的にはローンに近い形になっていますが、CRD と呼ぶものです。これを今回この真ん中の絵に書いてありますように、これも簡単に申し上げると、ざっくり 204 ミリオンドルのコンバーティブルノートに変えるというのが一つのポーションです。それから真ん中で、そのままエクイティに変えるというのが一つ、

それに加えて少しワラントを手にするという3つのインスツルメントに転換するという構成になっています。

これも様々なクレディターが少しずつ性質の違ったインスツルメントを手にするようになりますので、段階に応じてこのエクイティの持ち分も変わっていくのですが、全てのコンバートが転換され、かつこのワラントも行使されたというベースで申し上げると、ここに書いてあるように、12%のエクイティ、18%のエクイティに加えて、ワラントは転換する際の Wolfspeed の企業価値、ひいては時価総額によって持分が前後する結果になりますので、数字はここでは確定できませんが、ざっくり申し上げると、これも2%強ぐらいになるだろうと想定しています。そうしますと、合計で33%弱ぐらい、32%強ぐらいというところが、最終的な私たちのエクイティの持分になるのかなと想定しています。

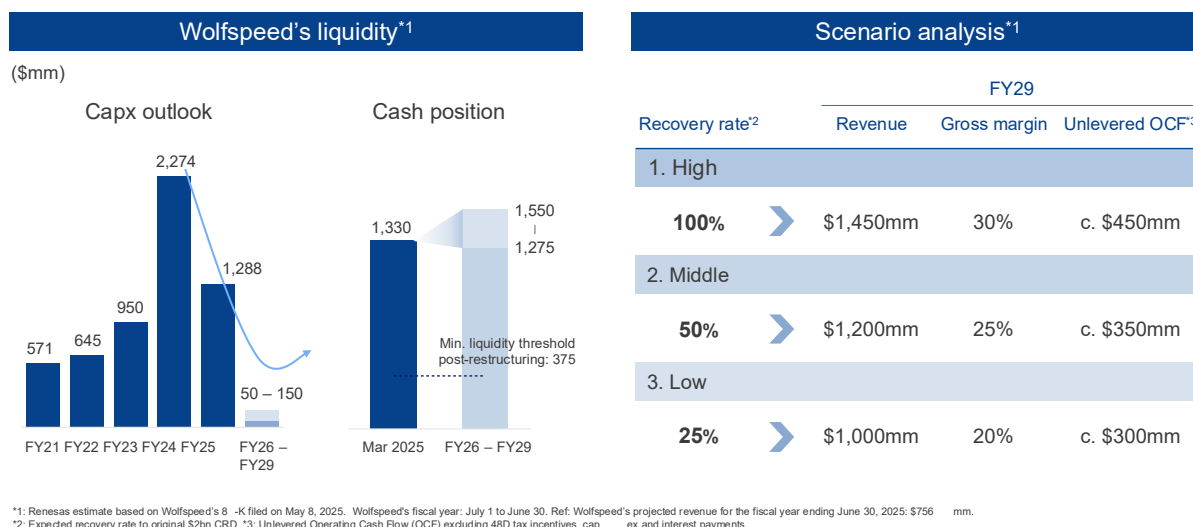
したがって、今2ビリオンを超える債権を有していたのですが、これが事実上ほぼエクイティ性のインスツルメントに変わることになりますので、最終的なこの2ビリオン強のCRDの回収については、今後のWolfspeedのエクイティの価値、ほぼほぼそれによって決まるという立て付けになっています。

これに伴いまして、右の上をご覧くださいと、私たちの今回のセカンドクォーターの決算において、インペアメントを行います。これはこれからまだ監査法人とも協議の上で最終決定をしていくのですが、おそらく2,500億円内外のロスになるだろうと見通しております。

そして、繰り返しになりますが、この2,500億のロスがその後さらに大きくなるのか、はたまた最終的には小さくなって、回収が進んでいくのかということについては、繰り返しになりますが、Wolfspeedの企業価値、株式の価値の今後の推移にかかっているという立て付けです。

それから、右の下をご覧くださいまして、本日このRSAを締結しまして、ここから事務的な準備を経て、対象会社がチャプター11のファイリングを行います。それを追って、およそ3ヶ月ぐらいと想定していますが、9月の下旬、末頃にかけて、このコートプロセスから抜け出して、リストラチャリングが完了し、新生Wolfspeedが誕生するという時間軸を想定しております。

RECOVERY OUTLOOK



次のページ行ってください。

まず一つは、今回のリストラクチャリングで、対象会社 Wolfspeed にとって十分なのかということと、これまで何度かお話した、私たちの債権の回収は最終的にどうなるのかということについて、現時点で分かることに基づいてお話させていただきます。

左側が対象会社のリクイディティでして、左側の一番左のチャートをご覧くださいとよくお分かりになりますが、Capex の大きなものはすでに完了しております。したがって、ここから先の Capex は、言ってみればその需要が増えて生産が増えていくことを、少しずつ段階的にサポートする Capex に限られますので、非常にキャッシュアウトレイは限定的になることを想定しています。ここでは、大体各年 50 から 150 ミリオンの間で推移することを想定しております。それから、右側のキャッシュポジションですが、これは対象会社の、言ってみればオペレーションのパフォーマンスに当然依拠するのですが、これも大きく Capex はもう完了していますので、ここから数百ミリオン単位でどんどんキャッシュが減っていくということはおおよそ考えられないということで、今、この 3 月時点で 1,330 ミリオンであったキャッシュの残高が、この図に書きましたように、少し減るのか、あるいは少し増えるのかという範囲で推移していくことを見込んでおります。

それから、今回のチャプター11 ファイリングの一つの大きなトリガーになったファーストリエンのシニアノートホルダーに対するコベナントですが、ここは今回のトランザクションによって大幅に緩和されて、この図に書いてありますように、375 ミリオンドルをリクイディティとして維持するという内容に変わりますので、この図からお分かりいただけますように、ここからさらにコベナ

ントに抵触するという可能性はかなり限定的になったのではないかと考えています。こちらが、言ってみれば十分性の話です。

そして、今度右側に目を移していただきまして、一体私たちの CRD の回収はどうなるのかということについて、いくつかのシナリオを走らせてみました。これは対象会社のプランを私たちが判断するものではなく、こうなった場合には私たちの回収がこうなるという、言ってみればややメカニカルな分析を皆さんに共有しているものです。

左側がケース分けで、1/4 ぐらいしか返ってこない場合、それから半分ぐらい返って来る場合、全部返って来る場合という風に、私たちの CRD の回収という観点からシナリオを 3 つ用意してみました。当然その後の対象会社の売上、粗利率、それからキャッシュフローの水準、それからここに記載していませんが、当然ここにバリュエーションマルチプルが大きく影響を与えるわけですので、かなり変数の大きいシミュレーションになりますので、一つ一つの条件を丁寧にお話することはあまり意味がないのですが、ざっくり申し上げると、今足元のトレーディング・トゥエルブ・マンスで大体 750 ミリオンドル強ぐらいのレベニューに対して、ここから 4 年アウト、2029 年の時点で、それぞれ売上が 1 ビリオンから 1.2、1.45 ビリオンドルぐらいまでの幅でシナリオを振っています。

当然売上が伸びればファブの稼働が上がるわけで、グロスマージンが良化する方向に働きますので、売上が伸びるとグロスマージンも上がるが見込まれます。当然それによってキャッシュフローも大きくなっていくということです。かつ、私がこんなことをアナリストの皆さんにお話するのも、釈迦に説法で大変恥ずかしいですが、おそらくこのハイのケースになった場合の方が、ミドルやローのケースに比べるとバリュエーションマルチプルも上がるだろうということで、キャッシュフロー、EBITDA が増え、かつマルチプルも上がるということで、対象会社のオペレーションが首尾よく推移していくと、我々の CRD に対する回収率もやや加速的に改善するというシナリオを見込んでいます。

繰り返しになりますが、今大体 750 ミリオンドルのレベニューという状況に鑑みますと、それぞれのケースで一定程度のトップラインの成長が必要になってくるのですが、SiC がスローダウンしたとはいえ、需要自体が着実に増えているマーケットであることは間違いありません。それから、アメリカの国土でマテリアル、それからデバイスを一貫して生産している唯一のメーカーであることを考えた場合に、一定程度の成長を見込むというのはフェアな話なのではないかと考えております。

繰り返しになりますが、ここで申し上げたいのは、私たちが対象会社の売上がこうなるとかこうなりそうだということをお話するわけではなく、仮にオペレーティングメトリクスがこのように推移した

場合には、私たちの CRD の回収についてこんな影響を与えるということ、一定の推定のもとにシミュレーションした結果を共有しているということです。

したがって、まだまだ CRD の回収が大きく改善していく可能性はそれなりにあると見込んでいますので、一旦今回 2,500 億円という非常に大きなインペアメントを見込んでいるのですが、それはあくまでも会計上必要な手続きを経ていくということで、最終的な CRD の回収は今後年月をかけて、対象会社の事業の推移によって決まっていくことを改めてご理解いただければ幸いです。

STATE OF DISCRETE BUSINESS



次のページ行ってください。

それから、この SiC の顛末を受けて、私たちのディスクリートはどのようにしていくのかということについてのアップデートです。

まず、SiC と IGBT につきましては、一旦研究開発をサスペンドすることにしました。事業ですので、未来永劫やらないとか、一度始めたら二度とやめないとかそういう類のものではありませんので、釈迦に説法だと思いますが、その時の状況に応じて是々非々に判断していくものです。やはりマーケットの状況は随分数年前と比べると変わったと見ていますので、今、SiC、IGBT のディスクリートのマーケットに対しては、私たちとしては非常に大きな慎重姿勢を維持しているということはこれまでのアーニングスで述べたことと変わりありません。

では、一体甲府のファブについてはどうするのかということですが、こちらは非常に需要が旺盛で、かつソリューションとして本当に必要な、例えばコンピュータのパワーに使う MOSFET、そ

れからコンピュータデバイスとのインテグレーションが必要で、今後大きな需要が見込まれる GaN に使っていくことを想定しています。そのための投資も慎重ではありますが、かつ計画的に行っていく予定にしていますので、甲府のファブを稼働していくというプランそのものについては、変わりありません。ただ、作っていくものとタイミングが変わっていくとお考えいただければ幸いです。

一旦、簡単ではありますが、私からアウトラインの解説を終わりにし、ここからご質問をお受けしようと思います。

質疑応答

<質問者 1>

Q: どうもありがとうございます。2点お願いします。まず1点目はこの減損というか損失を2,500億円と決めていった背景ですね。背景というかこの債権全体で3,011億円だと思のですが、この2,500億円に着地するその差額の部分は残存価値ということで、どのようなことを見込んでいるのか、この2,500億円の蓋然性、決めたところの背景と流れを教えてください。それが1点目です。

A: では、今の質問は新開から回答します。新開さんお願いします。

A: スライドでお示ししました、RSAの締結後に取得するセカンドリエンの転換社債と、普通株式、それからワラント、この3つのものを取得するのですが、それぞれについて、今入手可能な情報からフェアバリューを算出しています。その合計と、現在のCRDの簿価2.062ビリオンドルとの差額に対して、上期の累積平均150円で計算して損失を算出しております。端的に申し上げると、この3つのインスツルメントをボトムアップで計算しています。

Q: なるほど。したがって、残りの例えば500億円というか、その差の部分ですね。そこが何か戻るとか、確実性が高いとか、それとはまた別の次元で損失をボトムアップで計算したということでしょうか。

A: 回収についてのシナリオは、先ほど柴田からご説明した通りで、それとは別に会計的な観点から今の計算をしているということです。

Q：分かりました。あと2点目ですが、今後の株というか、ワラントや債券、CBを含めて保有していくということで、経営への関与という点では、株主としての経営指導というか、運営を指導するようなことなのか、どのような関与をしていくのか。また、あくまでもその後の上場、再上場をするかどうかとか、そのタイミングにもよるのですが、その後の関わり方としては、あくまでも回収を目的とする考え方で持ち方なのか、そこを2点目に整理させてください。

A：アーニングスの時にお話ししたと何も変わっていませんので、もちろん状況が大きく変われば判断が変わる可能性は排除しませんが、基本的には一大株主としての関与に留めるということに尽きます。今回のRSAの締結に至る過程でも、私たち社内、ボードでかなりの回数議論を重ねてきましたが、そこでの一貫した、重要な事項として、毎回確認されてきたことというのは、私たちのマネジメントリソースをドレインしないことでした。したがって、これから我々がこのWolfspeedの再建にどんどん関与する、もしくはする関与して、様々な経営資源がダイレクトしていくということは、ご心配なさる必要はありませんで、あくまでも是々非々で、限定的な関与に留めます。

Q：なるほど。少し補足の質問になってしまうかもしれませんが、その過程で、パワーというものの自体を持つことと、ポートフォリオとして持つことの重要性がある中で、本体の方もSiCの開発をサスペンドするというので、この先のパワー半導体の関わり方と言いますか、SiCへの関わり方というのは、逆にWolfspeedとは関係ない形で検討していく形もあり得るのか、それとも将来、状況によってはまたWolfspeedとの関係でやっていくことはあるのか、そのあたりのお考えはいかがでしょう？

A：将来、例えばWolfspeedと一緒にやっていく可能性は全く否定しませんし、当面について言うと、Wolfspeedも協業相手の一社と考えています。したがって、他社とも協業することを考えますし、Wolfspeedとも協業することを考えます。そういう意味合いです。

Q：ありがとうございます。以上です。

<質問者2>

Q：ありがとうございます。質問は2点ございます。1点目は、元々このSiC、GaNの目的は、マイコン、特に車向けでシェアを維持するようなイメージがございました。コンビネーションセールスにして、できるだけシェアを維持したいという思惑があったかと思しますので、マイコン含めコンビネーションセールスとして、今回のSiCの研究開発停止が与える影響、ダウンサイドリスクについて解説いただければと思います。2点目は、33%の持分というのが、例えば売却した時の税

制優遇ですとか、拒否権とか色々権利があると思いますので、33%を持つ意味として、アップサイド、ダウンサイドともに解説いただければと思います。以上です。

A: では、持分から来るインプリケーションについては、新開の方から回答しますが、ソリューションを元々企図としていたということをご指摘の通りなのですが、必ずしも今回の、今般に至る決定によって、何か大きくシナリオが崩れるということには、幸か不幸か、ならないのではないかと考えています。それは結局、釈迦に説法ですが、IGBT はすでに中国が相当程度コスト競争力を持つに至っていますし、SiC についても、ほぼ同様の状況にあります。したがって、顧客においても、特に大手の顧客であればあるほど、コンピュータのデバイスとスイッチは是々非々で買ってきて組み合わせるとというのが、実際に私たちの目の前で起こってきたことなのです。ですので、マイコンのあるいは SoC の価値や強さというものを研ぎ澄ませていくことで、それと異なるディスクリートとの組み合わせは、顧客においてこのままなされていくことになるだろうと考えています。組み合わせたからといってすごく魅力が出せるというような展開には、繰り返しになりますが、幸か不幸か、どうもなりそうにないというのが実態だと判断しています。

では、持分のインプリケーションについて新開さんお願いします。

A: 全体で 30%を超える株式を取得することになりますが、まず、この株主権が完全に有効になるためには、通常の M&A と同じくレギュラトリーアプルーバルのプロセスを経る必要があります。そのレギュラトリーアプルーバルは、CFIUS 等の FDI と、アンチトラストの各国の手続きとなります。それが完了した後は、ガバナンスライトとして取締役を派遣することを想定しています。それから、タックスのインプリケーションについては、この保有期間中のタックスのインプリケーションについては、今後要検証というところですが、一方で、今回の損失、一時的な損失については、損金不算入となることを確認しております。

Q: 承知いたしました。ありがとうございます。仮に Wolfspeed がすごく回復されて、株式売却になった時の税制の優遇措置などあるのでしょうか？

A: 現時点で確認しているものはありません。

Q: ありがとうございます。以上です。

<質問者 3>

Q: お世話になっております。私の方からも 2 点、質問させていただければと思います。まず 1 点目ですが、先ほど回収のシナリオのお話をいただきましたが、SiC の開発を止めて事実上、一応今

のところは提携関係にあるという話でしたが、事業として調達するものもない中で今後の exit をどう考えているのかについて伺えればと思います。先ほどの話では 2029 年の売上高の上下によって回収額が決まるという話でしたが、再上場まで持ち続けるのか、それとも期間途中での売却も視野に入っているのか、このあたり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。

A: おそらくかなり速やかに再上場は実現されると考えています。あとは、本当に是々非々ですね。SiC のマーケットの立ち上がり、それからやはり非常に大きい、このような顛末に至った非常に大きな要素である、中国の競合と言いますか、サプライヤーの台頭がこの先どの程度続くのかということ。それと、株式市場からの Wolfspeed に対する評価と、この 3 つが多分大きな要因になるかと思いますが、この組み合わせによって、場合によっては早期に exit することになるかもしれませんし、場合によってはもう少し長期で保有することになるかもしれません。ここはいずれにしても、あまり急ぎすぎることなく、丁寧に推移を見て判断していこうと考えています。

Q: ありがとうございます。2 点目ですが、甲府工場は今回 IGBT で稼働を開始するところから、MOSFET、ないしは GaN で稼働していきますという話でしたが、少し方針転換ということですが、MOSFET でできているキャパシティを埋めるのに少し時間、フルキャパになるまで時間かかるのではないかと思うのですが、実際の稼働開始までのタイムラインと、その後の稼働率、埋まり方の見通しについて、現状お話できる範囲でお話いただければと思います。よろしくお祈りします。

A: 具体的に何年、具体的に何パーセントといったことはまだ時期が早すぎて申し上げるのは適当でないと思いますが、大きな方向感としては今ご指摘の通りだと思います。MOSFET は小さいですからね。そんなにたくさんウエハーはいらないと思いますので、最初の立ち上がりは当初の見込みよりもカーブが緩やかになると思います。それに歩調を合わせるというのも変ですが、したがって、すごくダラダラとランプするよりは、ある程度傾きを急にして立ち上げられる方が良いと思いますので、その観点から、本格的な稼働開始のタイミングについても、少し引きつけて、まさにこのタイミングだという時期を狙って立ち上げていくのが良いと考えています。ただ中長期で言うと、私たちの 300 ミリ工場は那珂工場 1 個しかなく、しかもそんなにキャパシティも大きくありませんので、今後マイコンがどんどんローエンドでも 300mm にマイグレートしていくこと。それから今アナログの内製化も、これまで時間をかけて進めてきたことの、見通しが少しずつ立ち上がりつつあること。それから GaN は SiC と違って、300mm に適した素材というかデバイスであることともろもろ鑑みると、やはり中長期的にはこれは埋まっていくのだろうと思っていますので、あとは本当に適切なタイミングで、きちんと判断をしようと考えています。以上です。

Q：すみません。1点補足で教えていただきたいのですが、MOSFETの立ち上がりが少し遅れると言いますか、時間がかかるとのお話でしたので、減損のリスク等もないのかなと思ったのですが、監査法人とはこのあたり調整がついているのでしょうか。引きつけてまとまった規模で立ち上げるということなので、それに合わせて8インチのラインの少し統廃合のようなものも考慮して考えておいた方が良いのか、これについて教えていただければと思います。

A：減損については問題ないと考えています。監査法人とは常にコミュニケーションを取っておりまして、今のところその心配はないと考えています。それから8インチの話が出ましたが、特段8インチに限らず、私たちには6インチも工場がありまして、この生産フットプリントについて、常に見通しをアップデートしています。その観点から、どこかのタイミングでご指摘のようなディシジョンを行う可能性は当然ありますが、今の段階で何か決めたものはありません。これもやはり甲府工場の立ち上がり、それから甲府工場で流すもの、今日の時点ではMOSFETとGaNと書きましたが、当然このままでいくかどうか分かりません。もっと増えるかもしれませんので、そういったものと両睨みで判断しながら、8インチと6インチの取り扱いについても追って検討していきたいと考えています。以上です。

Q：分かりました。ありがとうございます。以上となります。

<質問者4>

Q：ありがとうございます。最初に、あまり本質的ではない質問ですが、今回の2,500億円の損失というのは、IFRSでのPLで、その他費用に入るということでしょうか。それで、IFRSベースの営業損益には影響するけれども、Non-GAAPには関係ない、という理解でしょうか？

A：IFRS上はPLにおいて金融費用として計上されます。Non-GAAPの調整対象となります。

Q：金融費用ということは、営業利益ではなく、税前利益から影響するということですね。

A：はい。

Q：分かりました。それからIGBTのR&Dをサスペンドされるということですが、現状すでに8インチのIGBTで量産のお客様がいらっしゃるという理解ですが、そこに関しては、既存の製品の供給は継続していくけれども、ここからの性能改善と言いますか、テクノロジーのアップグレードも含めてサスペンドしていくということでしょうか？

A：テクノロジーのアップグレードというのはあまりなくて、それは12インチの世代をどんどん新しくしていくことに尽きますので、それをやらないということです。ですので、これまでに開発

済みの製品については当然供給していきますし、また、それがランニングでどんどんアップデートが必要とされる類のものかということ、そうではないということです。

Q：分かりました。長くなって恐縮ですが、先ほどコンピュータとスイッチングデバイスを別々に買ってくるということが現実に起きているというお話でしたが、御社がこれまで取り組んでこられたウィニングコンビネーションで、パワーとは別にアナログと SoC、MCU というのが、かなりお客様からも評価をされてデザインウインを取られてきたと理解していますが、このようなアナログ的な製品に関しては、今どのように考えていますか？

A：何もこれまでとは変わっていません。むしろ、ソリューションの質はこれまで以上に一層高める必要があると強く強く感じていまして、したがって、今年の1月1日から UX というグループを作り、その中にソリューションのチームを社内全域から集めてきています。これも釈迦に説法かもしれませんが、ソリューションはハードウェアを組み合わせるだけでは全然ソリューションになりませんで、そのハードウェアで作ったシステムを、どうやってソフトウェアで動かしていくかというところが極めて重要になります。

これまでは、どちらかということ、ソリューションと言ってもプルーフオブコンセプト的な、「こういう組み合わせのハードウェアでちゃんと動きますよ」というところが、ややもすると主体だったのですが、今後はどんどんソフトウェアに力を入れていって、私たちが提供するソリューションというものが、一つは本当にそのまま使え、かつ本当の意味でその組み合わせ、ハードウェアとソフトウェアの組み合わせが、まさに最適なパフォーマンスを出すのにふさわしいんだというような、少しソリューションのレベルを上げていく必要があると考えています。そのテーマはこれまで同様全く変わっていませんで、もっとますます重要性は高まるのではないかと。そしてその中でソフトウェアが果たす役割が、これまで以上に高まっていくということを考えた準備をし、施策を打っているつもりであります。以上です。

Q：ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。それでは最後に、柴田よりご挨拶申し上げます。柴田さん、お願いいたします。

柴田：本日時点では、大きなインペアメントの見通しのお話をさせていただきましたが、今後の回収は対象会社のパフォーマンスや株の評価次第ということが1点。それから、ディスクリートの戦略については、私たちとしてはそんなに大きな、影響は想定していませんということを重ねて申し伝えておきます。やはり元々ディスクリートに少し力を入れようと決めた4、5年前と比べると、繰り返しになりますが、中国のサプライヤーの非常に早い台頭によって、マーケットの競合環境が随分大きく変わっていると認識しています。今回の Wolfspeed に関する意思決定、それから私たち自身の SiC、IGBT に対する意思決定の、やはり圧倒的に大きな要因がその競合環境の変化だと捉えていただくと良いかと思います。したがって、その環境の変化をむしろ速やかに受け入れて、その中で私たちとしての最適な戦略の調整を行っているをご認識いただければ幸いです。

Wolfspeed のチャプター11 に関するお話のみさせていただきましたが、数日後にキャピタル・マーケット・デイで、もう少し全体についてアップデートさせていただきますので、改めてよろしく申し上げます。本日はありがとうございました。

司会：ありがとうございました。以上を持ちましてルネサスエレクトロニクス、Wolfspeed の再建支援契約締結に関するアナリスト向け説明会を終了いたします。本日は急なご案内にも関わらずご参加いただき誠にありがとうございました。

以上