

# 2020年12月期 第3四半期決算発表説明会（2020年10月29日） での質疑応答

---

## <質問者 1>

**Q:** まず、稼働について、実体ベースの稼働率がどうなっているかを教えてください。9ページ目の前工程の稼働は、確か今後使わないキャパも考慮されてだと思しますので、実際ベースで、どれぐらいあと生産を自前で伸ばす余力があるのかを教えてください。

それと併せて、ファウンドリのところのキャパの確保がきちんとされているのかお聞かせください。結構8インチ、古いほうのジオメトリは結構タイトになっていると聞いていますので、今後の成長の障害にならないかどうかを気にしています。これが1点目です。

**A:** 1点目、特に9ページを参照されてのご質問ですけど、これはおっしゃったようなアンユーズドキャパシティーを控除したものではないので、フィジカルな、物理的なキャパシティーに対してどのぐらい稼働しているかという数字だにご理解ください。

ファウンドリの枠の確保なんですけど、これは障害要因にならないかということ、ならないように努力しますということに尽きると思うんですけど。8インチも12インチも、ご案内のように非常にタイトです。12インチについて言うと、私たちの場合はマイコンとSoC、車載の影響が大きいですね。8インチの話でいうと、PMICを中心として、アナログでの影響が大きいです。

今のところ各ファウンドリとは非常に戦略的に良好な関係を築いていますので、タイトながらも私たちの顧客の需要に何とか追いついていくべくアロケーション、それから、いわゆるプルインですね、これをコンスタントに行っているところであります。私からは、いったん以上です。

**Q:** 自前キャパについての余力は、どれぐらいあると見てよろしいでしょうか。

**A:** もうこの9ページのスライドそのまま見ていただいて結構です。なので、アグリゲートで申し上げると、まだ今の2倍ぐらい作れるということになります。

**Q:** 実質ベースはありますか。6インチのラインとかは、マイコン等々使えないと思しますので。例えばマイコンで見たらば、どれぐらい余力があるのでしょうか。

**A:** 実質ベースというのは、プロダクトごとという意味ですか。

**Q:** そうです。気になっているのは、多分6インチとかのほうが余裕があると思いますが、12インチ、8インチのキャパは、御社は余裕はそこまでないのではないかなという気がするんですが、いかがでしょうか。

**A:** いえいえ、全然ありますよ。このスライドに書いてあるとおりでして、12インチは紫色の線で示していますよね。8インチは黄色の線なので、どれもこれも似たような稼働ですから、決して自慢できる数字ではありませんが、余力はあります。

**Q:** 二つ目のところが、産業のところの今後の見通しをお伺いしたいんですが。ワーク・フロム・ホームとか、ステイホーム需要とかが当然今年があったと思いますので、10-12月以降、そういったものが剥がれることをご想定されて、今、経営をされているのか。それとも来年に向かって新しいものもあるので、スローダウンはあまり懸念されていないのか。ちょっとチャンネル在庫も上がってきていますので、次の6カ月ぐらいの感覚で見たときに果たしてどうなのかという考えがあればお聞かせください。

**A:** ご質問ありがとうございます。くどいかもしれませんが、在庫の話をもう一回、私から、一部繰り返しも含めてお話ししますね。

さっき新開からお話をしたように、チャンネル在庫が増えてしまったということではないです。かなり明確な理由があって増えていまして。そのうちの3分の1ぐらいは、いわゆるブッキング上の数字の問題だけなので、中身が増えたというのは、残る3分の2のところですね。そのうちの3分の1は、新開からはこれは恒常的になると申し上げましたが、これは以前私がお話しした、顧客から、チャンネルからのオーダーのリードタイムを長くしたことによって、チャンネル在庫の水準が落ち着くまで、ちょっと時間がかかるとお話ししたはずで、それが今、ここに表れています。

なので、このまま行くかもしれないし、ちょっと下がるかもしれないし、ちょっと上がるかもしれない。もうちょっと時間をかけて見ていきたいなと思っているところ。

残る3分の1の大部分が、主にデータセンター向けの、非常にサプライがタイトになっているものについて、余裕を持ってチャンネルに入れておけという顧客のニーズに応じて用意したもののなので、これは、すぐはけていくと考えていただいてもいいかなと思います。

なので、チャンネル在庫は以上のようなのが全体のピクチャーです。

ご質問の前半にあったワーク・フロム・ホーム特需みたいなものはどうなのということなんですけど。意外とこれは底堅く続いていく可能性はあるのではないかなと感じています。

というのは、先ほどのご質問にもあったように、あるいは他社のアーニングスにも出ているように、例えば5Gのスマホが意外と立ち上がってくることによって、PMIC全体の需要がものすごく爆発的に伸びているということもあります。

それから、このコンピュータの需要も、これまでもお話ししたように、必ずしも個人がばばっと買って終わっちゃうというよりは、エデュケーションとか、エンタープライズでもかなり継続的な需要が続いている状況にあります。なので、もちろんこれがすごく長いこと、ずっとステイブルに続くとは思わないんですけど、まあまあ長いこと落ち着いて推移していく可能性はあると思っています。

今、足元で申し上げると、データセンターとかベースステーションは決して低いわけではないんですけど。シーケンシャルにどんどん伸びている状況ではなくて、今はちょっと落ち着いている状況にあります。この状況が多分もう少し続いて、来年の、データセンターはセカンドクォーターぐらいから、ベースステーションはセカンドハーフぐらいから、また上がってくると見えています。ちょうどその頃、このハンドヘルドとか、PCとか、Chromebookとかの需要が落ち着いてきても、全体としては、どちらかというネットプラスの方向に行くのかなと感じています。

ですので、ちょっと長くなって恐縮なんですけど、今のところ結構いいサイクルに入っていて、違うアプリケーションの波がお互いに、多少オフセットし合いながらも、ネットネットというインクレメンタルが増えていくというピクチャーが見えているところです。

すみません、長くなりましたが以上です。

## <質問者 2>

**Q:** まず最初に、自動車のところ。第2クォーターの決算の説明会で、在庫調整を半年ぐらいかけて、チャンネルのところを減らしていくというお話だったんですけども。今回、この第3クォーターで在庫調整はもともと見ていた中で何%ぐらい進んだのか。

第4クォーターにかけては、その影響が、恐らく全て解消するんだと思うんですけども。QoQでといいますか、セルスルーとのギャップでどのくらい残るのかを教えてくださいませんか。

**A:** 先ほどもちょっとお話ししたんですけど、セルスルーでいうと、セカンドクォーターの当時と比べると、非常に急激に今は需要が回復しているので、チャンネルの在庫調整は終わってしまったということだと思います。アグリゲートで申し上げてですね。

それよりは、さきほどのご質問にもあったように、ちょっと今、もうタイト感が出てきているので、在庫調整というよりは、むしろ一部のデータセンター向けと同じように、積めるものはもう少し積んでおかないといけないなというフェーズに変わってきたと考えています。以上です。

**Q:** 二つ目です。産業のところで見通しのところをお伺いしたいんですが。今回、第4クォーターに向けては、QoQで微減だったかと思います。そのうち、ファクトリーとインフラとIoTと、三つサブカテゴリーがあるかなと思うんですけれども。それぞれ、QoQでどういった動きを見通していらっしゃるのかについて教えていただけますか。

**A:** ファクトリーは、微減イメージですかね。マーケットとしては、特に何かが悪くなっているわけでも、良くなっているわけでもないんですけど。何となく私たちの感覚としては、顧客サイドで、まさに今ヨーロッパで広がっているCOVID-19のセカンドウェーブ等々を想定して、あるいは横にらみをしながら、比較的慎重めな発注行動が取られていると感じています。

なので、セルスルーでいうと、若干シーケンシャルにブレーキがかかってくると。私たちの売上でいうと、まあまあ微減ぐらいで推移するというのがピクチャーかなと感じています。

インフラについて申し上げますと、セルスルーは引き続きまだ堅調で、シーケンシャルも、それから昨年対比でも非常にというか、堅調な成長が見込まれています。私たちの売上でいうと、先ほどお話ししたように、一部先んじてチャンネルに在庫を、要請に応じて積んでいる部分があったりするので。私たちのインフラの売上は、シーケンシャルには少し落ちることを見込んでいますけど、セルスルーベースでいうと、堅調な成長が続いているというのが私たちにとっての見え方です。

先ほどのご質問にもあった、いわゆるワーク・フロム・ホームに関係のあるような、IoTとカテゴリーライズしている部分ですけど、ここにはエアコンもここに入れていまして。ここはかなり季節性もあって上がったたり下がったりというので、今回のシーケンシャルにはそれなりに下がることを想定しています。

あとは、スマホ全体がいいということもあるのかもしれませんが、私たちの収めているスマホのモデルが立ち上がってくることによって、ワイヤレスパワーチャージャーが立ち上がることによって、一部エアコンの大きな減少をオフセットして、IoTというカテゴリー全体でいうと、ちょっと下がる。一方で、エンドの需要でいうとインフラほどではないんですけど、まあまあ成長がシーケンシャルにもYoYでも続くと、そんな見え方をしています。

ということで、セルスルーでいうと、インフラとIoTは引き続き堅調。インダストリアルはちょっと調整。私たちからのセルインベースでいうと、先ほどのチャンネルの在庫調整等々もあって、全体的に少し下がるというピクチャーを想定しています。以上です。

**Q:** 最後 3 点目です。第 4 クォーターの稼働率のイメージをいただければと思います。併せて、2021 年が近づいてきているわけなんですけれども、今いま持たれているイメージですと、来年の稼働がピークになるタイミングでは、どのくらいの稼働まで上げていけるとお考えかについても、もし示唆いただけることがありましたら教えていただければと思います。よろしく申し上げます。

**A:** まず、第 4 四半期の稼働率ですけれども、ここから約 10%ポイント弱増加することを見込んでいます。それに伴って回収も多少増加すると見込んでいます。

21 年の全体の生産ボリュームですけれども、成長を牽引するものの多くの部分が、実はファウンドリで前工程の製造しているものが、かなりの部分ありますので、少なくとも今見える範囲でいうと、来年の第 1 四半期もおおむねこの 20 年の下期をフラットにしたような、そういった生産の推移をするのではないかと想定しています。以上です。

### <質問者 3>

**Q:** 20 年が終わって、主に 21 年がどうなるかという質問で 3 点ございます。

まず一つ目が、20 年の大体の出来上がりをイメージされて、21 年に向けて、御社でもともと中計で 400 億円ぐらいのコスト削減と言われていたと思うんですが、自社でコントロールできる R&D、あとはシナジー効果だとか。費用的に変動する要因が、20 年、21 年で想定できるものを一つ教えてください。

二つ目は、マーケットシェアです。これが自動車向け、産業インフラ向けで、上がるか下がるか。もし見込みがあればどういう要因で変わり得るか、21 年ですね。お話をいただければと思います。

最後、3 点目は、QoQ の増収が続くのはいつぐらいまでかという、セルスルーの前提がとても難しいので、何とも言えないとは正直思うのですが。少なくともこの 9 月末というのは販売チャンネルの在庫も QoQ で合計で減りましたし、御社の在庫も減りました。なので、ここから見ても恐らくは、次の 10-12 月は切り上がる。1-3 月、4-6 月まで続けるかどうか。1-3 月まで行くと、もう定常状態に入るのか。今できるベストゲスでよろしいので、見込みをいただければと思います。以上、私からの質問でございます。

**A:** (柴田) まず、1 点目は新開からご回答をして、2 点目は主にオートが中心だと思いますので、これは真岡からご回答をして、片岡さん、補足があればしてください。3 点目は非常に難しいですけど、私から、ちょこっとだけお話しできればなと思っています。まず新開からいきます。

(新開) コストの削減状況です。まず 20 年の仕上がり、19 年を対比すると、固定費のベースで約 400 億円強、比率でいうと固定費の約 10% ぐらいが下がったようなイメージを持っています。構成するものは 19 年の途中に行った早期退職の効果が年間で生じているとか、償却費が減っているとか、IDT とのインテグレーションのシナジーが実現している等々の要因で、この 20 年はおおむねそれぐらいの固定費削減を見込んでいます。

ここから 21 年ですけれども、一番明らかに見えているのは償却費の減でして、それは YoY で 100 億円弱。COGS、R&D 全て含みますけれども 100 億円弱の減を見込んでいます。

それ以外の固定費、R&D については引き続き売上比で適正レベルを維持しながら使っていく予定。SG&A は今年の仕上がりから、おおむね比率でフラットというものを今見込んでいます。21 年のコストという意味では以上です。

(真岡) マーケットシェアの動き、自動車について申し上げたいと思います。これは来年に向かって、今年我々が見ている変化がそのまま継続していくかなと思っています。それが何かというところなんですけれども。今、特に SoC の製品を中心として、新しい製品のプラットフォームが立ち上がってきています。これが、拡大が継続していく状況にあります。

ですので、そこでのマーケットシェア、個数ベースでも広がっていくのと、この製品、比較的単価が高い特徴がありますので、個数、さらにそれに上乗せする形で、金額ベースでも広がっていく。

現時点、もうこの下半期でもそのような傾向が見られるわけなんですけれども、来年もその傾向が継続していくと思っています。

あと、SoC を除くと、マイコンも堅調に新しいプラットフォームが立ち上がってきています。ここは引き続き、冒頭、少しご質問があったようなキャパシティーをしっかりと確保しながら、それを支えていく作業が必要になると思っていますけれども、そこがマイコン。アナログもいくつか新しいプラットフォームが立ち上がってまいります。

パワーデバイスについては、比較的レガシーの製品から単価高めの新規製品への入れ替わりが今起こっている事象ですけれども、継続していく流れの中で、実際の個数ベース以上に単価によるシェアといいますか、金額の拡大が見込まれる、このように現在は考えております。

(片岡) ちょっと補足いたします。アプリケーションごとに入り繰りはあるんですけど、先ほど真岡が言いましたように、ADAS ですね、あと、IVI、こういったところに新しいプラットフォームが立ち上がってきますので、これは、シェアは堅調に伸びていくだろうと。

一方、コンベンショナルなビークルコントロールは、パワートレイン、ボディー、シャーシといったいろいろアプリケーションがあるんですけど、特にシャーシ系でかなり大きなプラットフォームが立ち上がってくるので、そちらはシェアは伸びていくと。

ボディーは、若干定常状態か微増といった形にはなるんですけど。そういった意味でトータルでならしたときに、コンベンショナルなコントロールに関しては、ほぼシェアとしては横ばいと。

従って、トータルで見たときにはシェアとして増えていくと思います。私からは以上です。

(柴田) オートモーティブ以外でシェアって結構難しいんですけど、かなりディストリビューテッドマーケットなので非常に難しいんです。あえて頑張ってみると、プロダクトで整理するのが分かりやすい気がするんですけど。アナログは比較的良いトラジェクトリーに乗っているのではないかなと思います。データセンターに限らず、やはりスマートパワーステージとか、パワーマネジメント系のもはかなり競争力もあって、デザインインも進んでいますので、こちらは強いなと思っています。

あとは、それ以外のアナログ、RF も堅調だし、メモリーインターフェース、タイミング等々も DDR5 の本格立ち上がりが多分来年の後半になるとは思いますけど、それに依りて私たちのコンテンツも増えていくことが予想されています。DDR5 は来年の後半に立ち上がるので、数字にどこまで大きく出てくるかまだ分かりませんが、傾向としては良い傾向に入っているのではないかと思います。

一方で、デジタルの、今まで SoC と呼んでいましたが、最近 MPU と言うことに変えつつありますけど。MPU は、これまでのところは良くも悪くも ASIC 中心の、ちょっとシェアと呼ぶには難しいような、カスタマー、アプリケーション・スペシフィックな動きをしてきました。これは来年もそんなに変わらなくて、なのでシェアと言うには難しいかなと思っています。

もっとスタンダードな MPU のプロダクトは、再来年以降に少しずつご紹介できるようになるとは思いますので、こうなってくるとシェアの議論、かつシェアゲインの議論がポジティブにできるのではないかなと期待感を持っています。

マイコンについては、もう何度もお話をしていますように、ARM ベースのマイコンの市場投入も去年の年末近くから始まっています。今は、どちらかというと、まだデザインインに注力するフェーズですので、売上そのものでいうと来年は、どうなんだろうね、シェアを取れたらいいなと思っていますけど、新製品の寄与というのは、そんなにまだ大きくないと考えています。来年より再来年になると、ARM ベースのマイコンとか、ローピンカウントとか立ち上がってきますし。特に 2022 年ぐらいになると、この前アナウンスした RISC-V もだんだん現実化してき

ますので、ちょっと来年はシェアの議論をどこまでできるか、まだよく分からないという感じで考えています。

それから、3点目のご質問、シーケンシャルグロース、いつまで続くんですか。そうですね、続くといいですよと思うんですけどね。今いま見えている景色でいうと、このフォースクォーター、それから来年のファーストクォーターの辺りのカーブとしては、まあまあ順調なカーブが続くのではないかと考えているんですけど。

特に来年のファーストクォーターを考えると、まだよく分かりませんが、この前九州で起きた火災とか、それからつい昨日でしたか、台湾で起きた火災とかによって、私たちそのものに直接影響があるわけではないんですけど、ちょっとサプライチェーン全体に影響が出て、顧客サイドにおける需要に影響が出る可能性もないことはないと思いますので。その辺が一体どんな影響を与えるのかというところが、ちょっとまだ判断するには早過ぎるのかなと感じています。

ということで、何もなければ、順調にいけば来年の1Qぐらいまではいいカーブを描けるかなと考えています。いったん以上です。

#### <質問者 4>

**Q:** 一つは、自社ファブ。6インチのファブをシャットダウンを二つするというアナウンスはもう既にされている。インプットベースで10%上がって60%で、忙しい状況でこれくらいなのですが、8インチのファブとかも将来的に、シャットダウンしていく方向性はあるのかどうか。これが一つ目の質問です。

二つ目が、先ほどの話の中で、自動車向けのSoCの新しいプラットフォームが立ち上がってきているという話。これは確認なんですけど、2016、2017でかなりデザインインをしていたと思うんですけども、そのカメラSoCが今立ち上がってきているのかどうかと。SoCに占める売上構成比は、どれぐらいまで上がってきているのかを確認させてください。以上です。

**A:** (柴田) まず1点目は私からご回答して、2点目はオートモーティブの片岡から回答します。

1点目は、もちろん経営はずっと続いていくので、将来の可能性はありやなしやと言ったら、ないことはないと思いますけど。現時点で見えているような近い将来にシャットダウン等々を想定しているかというところ、それは全く想定していません。8インチは現時点では継続的に、かつ戦略的に使っていく見通しを持っています。

では、SoCの話、片岡さんからいきましょうか。

(片岡) 2016年、2017年に大きなD-inがありましたという話がありまして、正直ベースで言いますと、そのSoCの大きなプラットフォームの立ち上がりは、今まで後れているのは事実です。

これはいろいろと理由があるんですけど、やはり特にADASのプラットフォームは公道で非常に長い期間かけて、距離をもってお客様がそのデータを集めてソフトウェアを作らなければいけないという部分で、やはりお客様の立ち上げがなかなか遅れているのも事実なんですよね。

ただ、その中でもようやく少しずつですけど、ADASに関していうと立ち上がりが見えてきている。今年はまだなんですけど、来年以降、お客様経由でOEMのプラットフォームが立ち上がっていくということです。具体的な数字はあまり言えないですけど。

あと、一番大きいのは、当社のR-Carの第3世代と言われるものが、IVIのプラットフォームにかなり入ってしまっていて、そちらが今年から急激に伸びております。正直需要に追いつかないぐらいの急激な伸びを今は示してしまっていて。それが来年もかなり堅調に推移すると思っております。

このコロナの影響で、特にやはりお客様は快適、安心というものにフォーカスするようになってきていますので、その意味でいうと、やはりIVI、ADAS、これは非常に伸びていくと思っております。以上です。

#### <質問者 5>

**Q:** 一つ目は、4Qの見通しのところですが、先ほど少し細かくセグメントごとに状況を教えてくださいましたが。この予想を立てる中で、例えばどういう仮定か。例えば車であれば、かなりオーダーは入っているけれども、ある程度キャンセルがもしかしたら出るかもしれない、みたいなところをある程度織り込んで、今の見通しになっているのか。

これは、上とか下に振れるとしたら、どういうことが考えられるかというのを、それぞれ教えてくださいたいというのが1点目です。

2点目は、GAAPとNon-GAAPの調整のところ。今回、3Qで190億円ぐらい差が出ている。2Qのときは130億円ぐらいだったというところ。中身を見ると、stock-based compensationが増えている。ここは今後増えていく方向で考えたほうがいいのでしょうか。3Qに少し多めに出ているので、その方向性を教えてください。以上です。

**A:** まず1点目の第4四半期の売上見通し。これは有り体に言うと、いつも通り作りましたということです。ベースとなっているのが、回答ベースのバックログ、これを参照しつつ、売上の見通しに対して、そのバックログがどれだけカバーされているかを見ています。

従って、上下という観点でいうと、当然サプライをキャッチアップしていくと上に振れる要因になるかなと考えています。参照しているのはあくまでも回答ベースのバックログですので、実はオーダーを積み上げると、もっと高いところにあるというのが、この4Qの実体です。

2点目のGAAPとNon-GAAPの調整のところ。ご指摘いただいたとおり、第3四半期にはstock-based compensationの調整を入れています。これは、第1四半期の決算発表の際にCOVID-19を踏まえたニューノーマルに向けての対応というコンテキストの中で、一つ自由参加型ストックオプションをご紹介しました。その自由参加型ストックオプションの費用です。

従って、この第3四半期にワンタイムで使用しておりまして、経常的に生じるということは、今のところは想定していません。

stock-based compensationのランレートの、大体クォーターで30億円ぐらいのGAAP、Non-GAAPの調整となっています。以上です。

#### <質問者6>

**Q:** 自動車のところについて、今の御社の製品のセルアウトと、自動車の生産回復のところのギャップは、どう感じられているのか。一致しているのか、それともちょっと早過ぎるのか。確か3Qのときは少し回復が早いので、これは早過ぎるのではないのかというコメントが取材のときにあったと記憶しているんですけども。今はどう感じられているのか、この1点だけお願いします。

**A:** 有り体に申し上げますと、まだ早いですねというところだと思います。ですので、デリバリーと申しますか、キャパシティーを今は調整をしながらキャッチアップをしている。

先ほどの新開が回答したご質問とも符合する部分ではあるんですけども、現在回答が付いているところで、今、来クォーターのフォーキャストが立っているところなんですけれども。ここにちゃんとサプライが付いてくれば、これが上がってくるということで、今、その調整をまさにやっているところなんです。

セルアウトのほうは現在、ちょっと強めに走っている、そのように見えております。

**Q:** では、まだ追い付いていないということですか、そういう意味だと。引き合いに対しては、生産はまだ追い付いていないぐらいの状況にあると。

**A:** そうですね。来クォーターといいますか、このクォーターですけれども、まだ2カ月強といいますか、ほぼほぼ2カ月ありますので、その中の作業として、これは日常業務としてやってきているので、特に何か特異な状況が発生しているというわけではございません。

**Q:** 欧米のコロナの状況を受けても、現時点でも変わっていないという理解でよろしいでしょうか。

**A:** まだ、そこが十分に現れていないかもしれないという見立てです。現状われわれが見えているオーダーとしては、引き続き強い状態なんですけども。今後、これがOEMの生産計画に入ってきて、それがTier1の生産計画、そしてその後のオーダーに反映してくれば、見えてくる可能性がございますけれども。まだそこまで跳ね返ってきたなどは見えておりません。

以上