

2024年12月期第2四半期決算発表説明会(2024年7月25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、2024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。

これより柴田からご挨拶申し上げた後、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分を予定しております。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: ありがとうございます。皆様、おはようございます。柴田です。今回の決算は、一言で申し上げますと反省の決算と捉えています。ご覧になっていただいていると思いますが、セカンドクォーターの数字は別として、ファーストクォーターの決算の時点での見通しが、少し楽観的に過ぎたかと反省しています。

大きく申し上げますと、一つは自動車において継続的な成長を見込んでいましたが、堅調な中でも少し慎重な目線にアジャストしています、現時点で。これが一つ。

それともう一つは広く捉えた産業用での需要の調整が、当初思い描いていたよりもかなり長く、深いなというのが現時点でのビューです。もともとはセカンドクォーター辺りを底に、サードクォーター辺りから回復してくるかなという見通しを持っていましたが、現時点ではサードクォーターはまだ厳しいと見通しを変えています。フォースクォーター以降、どこかのタイミングで戻ってくるとは思いますが、ここはかなり慎重に見て、ちょっと強めに在庫をコントロールしにしようと考えています。

したがって、サードクォーターでは主にチャンネルの在庫をコントロールするため、ちょっとブレーキを踏むため、トップラインは少し落とすような運営に変えていきます。たださはさりながら、早晚市場は反転するという見通しは堅持していますし、とにもかくにもここから先、私たちのテーマは従来にも増して成長だと捉えていますので、トップラインは落としますが、サードクォーターですね。

OPEX、特に R&D へのお金のかけ方については、ここはブレーキを踏まないでいこうと思っています。したがってその分、オペレーティングマージンが少しサードクォーター、へこむわけなのですが、それを甘受してでも R&D の投資を継続して、成長に向けた取り組みを緩めないと考えています。

ということで、セカンドクォーターで少し意図せず増やしてしまったチャネルの在庫を、このサードクォーターでかなりクイックに修正をしていき、一方で成長に向けた R&D は継続していくということで、サードクォーターの見通しをつくっております。

セカンドクォーターの実績から少し詳細な話を、ここから先は CFO の新開にバトンタッチをしてお伝えしていきます。

新開さん、よろしくお願ひします。

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。
- **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。
- **取得原価の配分 (PPA)**：Pantronics AG との企業結合について2023年12月期第4四半期において、取得原価の配分の見直しを行いました。そのため、2023年12月期第2及び第3四半期の数値について、取得原価の配分の見直しの内容を反映させております。
- **報告セグメントの集計方法**：当第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。これにより、2023年12月期のセグメント情報については、変更後の集計方法に基づき作成したものを開示しております。
- **Transphormの連結開始**：2024年6月20日 (日本時間) にTransphorm, Inc.の買収を完了し、連結を開始しました。

新開：CFO の新開です。第 2 四半期の決算内容について、プレゼンテーション資料をベースにご説明いたします。

次のページをお願いします。一番下、追加しております。今年の 6 月 20 日に Transphorm の買収を完了しております。したがって、6 月末のバランスシートには連結しています。PPA の決算を完了した後に、遡及的にのれんの部分は修正されますが、この PPA は今年の第 4 四半期で完了することを予定しています。なお、第 3 四半期の見通しについては、この Transphorm の損益影響も含んだものとなります。

2024年12月期 第2四半期 決算概要

NON-GAAP

(億円)	2023年12月期		2024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) 予想	第2四半期 (4-6月) 実績	前年同期比	前四半期比	予想比 ^{*1} (4/25時点)	上期 (1-6月) 実績	前年同期比	予想比 ^{*1} (4/25時点)
売上収益	3,687	7,284	3,518	3,550 (±75)	3,588	-2.7%	+2.0%	+1.1%	7,106	-2.4%	+0.5%
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-	-8.6%	+0.4%	-0.0%	-	-8.4%	-0.0%
売上総利益率	57.4%	56.8%	56.7%	55.5%	56.7%	-0.6pt	+0.1pt	+1.2pts	56.7%	-0.1pt	+0.6pt
営業利益 (率)	1,291 (35.0%)	2,538 (34.8%)	1,135 (32.3%)	30.5%	1,106 (30.8%)	-185 (-4.2pts)	-30 (-1.5pts)	(+0.3pt)	2,241 (31.5%)	-298 (-3.3pts)	(+0.2pt)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,190	2,265	1,059	-	967	-223	-92	-	2,025	-239	-
EBITDA ^{*2}	1,490	2,933	1,338	-	1,328	-162	-10	-	2,666	-267	-
1米ドル=	135円	134円	147円	150円	153円	18円 円安	6円 円安	3円 円安	150円	16円 円安	2円 円安
1ユーロ=	146円	144円	159円	161円	165円	19円 円安	6円 円安	4円 円安	162円	18円 円安	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

次のページをお願いします。第2四半期の決算の内容についてです。真ん中の濃い青の列をご参照ください。

売上収益については 3,588 億円、売上総利益率については 56.7%、営業利益については 1,106 億円で、率に直すと 30.8%。当期利益は 967 億円、EBITDA は 1,328 億円、為替はドルが 153 円、ユーロが 165 円という結果となりました。

予想比はその三つ右側にございますが、後ほどご説明いたします。

2024年12月期 第2四半期 売上収益・売上総利益率・営業利益率 NON-GAAP

	全社合計	自動車 向け事業	産業・インフラ・IoT 向け事業	予想比
売上 収益	3,588億円 予想比: +1.1% QoQ: +2.0%	1,904億円 予想比: + QoQ: +6.9%	1,662億円 予想比: - QoQ: -3.1%	✓ 売上収益: + ✓ 売上総利益率: + (+) 製造費用減 (-) MIX悪化 ✓ 営業利益率: + (+) 売上総利益率増 (-) 営業費用増
売上 総利益率	56.7% 予想比: +1.2pts QoQ: +0.1pt	53.8% QoQ: +1.4pts	60.3% QoQ: -1.3pts	QoQ ✓ 売上収益: + ✓ 売上総利益率: + (+) 稼働増 (-) MIX悪化、為替差 ✓ 営業利益率: - (+) 営業費用増
営業 利益率	30.8% 予想比: +0.3pt QoQ: -1.5pts	32.9% QoQ: +0.7pt	28.3% QoQ: -4.3pts	

次のページをお願いします。第2四半期の内容、詳細についてです。まず予想比につきましては、全社の予想比につきましては右側の上のほうをご参照ください。

売上収益については、予想比で中央値から若干の上振れをしました。1.1%上振れしましたけれども、ほぼ為替影響でした。為替を除くと予想比でほぼほぼフラットでして、中身で言うと自動車が若干の増、それから産業・インフラ・IoTが減となりました。トータルでは、ほぼ予想どおりとなりました。

売上総利益率については、予想比で1.2%ポイント改善しています。為替影響はほぼほぼフラットでした。生産ミックスは、産業・インフラ・IoTのプロダクトの中で若干悪化いたしましたけれども、この製造費用等の減によって、全体的にプラス側に改善いたしました。

この製造費用等の減ですけれども、甲府工場の立上げ費用として見込んでいたものの減少、それから廃棄、在庫の評価減の費用を見込んでいたものが発生しなかった等々の影響が含まれております。

続いて営業利益率について、0.3%ポイントの増加で着地いたしました。営業費用については予想比よりも増えているということなんですけれども、大きくは為替による影響がありまして、為替のセンシティブリティの見通しの誤りによって、この為替影響が大きくなったということがございます。

詳細に申し上げますと、費用側における主要通貨以外の通貨の円安の影響が過少に評価されていたことが、ここでの要因となります。それ以外につきましては、R&D はほぼほぼ想定どおり、ただし一部 NRE として受け取る入金のシフトがあったことで、若干の増となっております。

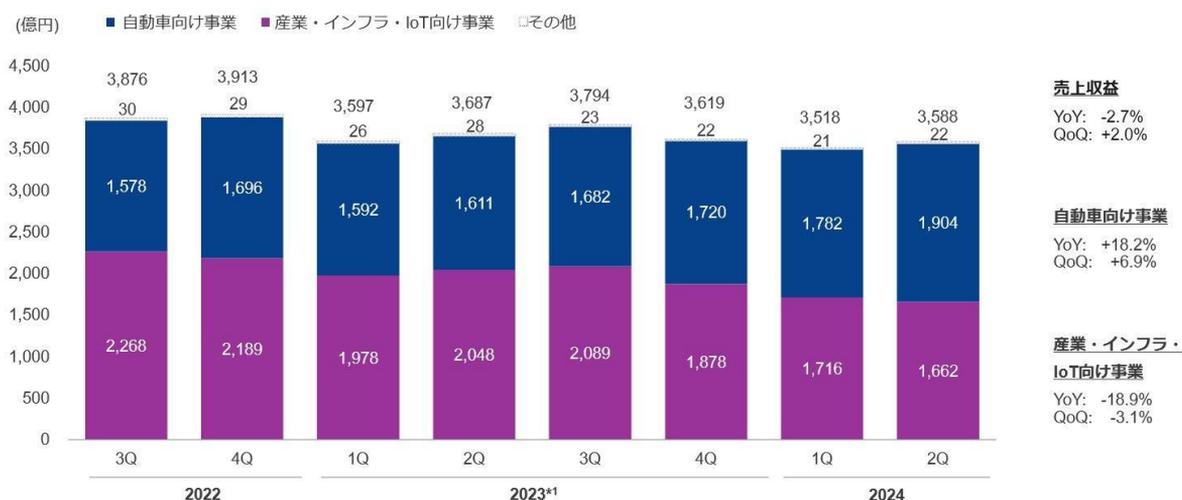
それから下段、QonQ についてです。売上収益については 70 億円プラス、率について 2.0%の改善でした。それから売上総利益率については、ほぼほぼフラットです。営業利益率については 1.5%ポイントの悪化となりました。これは R&D の中身の増加に起因するものです。第 1 四半期はおおむね季節性の中で低い水準になるところを、第 2 四半期で R&D のベースラインが上がっているものになります。

それから、左側のセグメント別について補足いたします。まず売上総利益率の部分ですけれども、自動車のほうは稼働率の増により改善したということがございます。産業・インフラ・IoT のほうはセグメント内でのプロダクトミックスの悪化により、売上総利益率が QonQ で悪化しています。

それから営業利益率については、自動車はボリューム増により利益率が若干の改善、一方で産業・インフラ・IoT はボリュームの減により、利益率が QonQ で悪化しております。

売上収益 四半期推移

NON-GAAP



*1: 2023年12月期のセグメント売上収益は変更後の集計方法に基づき作成したものの

次のページをお願いします。売上収益についてです。四半期ごとの推移を表しておりますが、第 2 四半期は一番右側に記載しております。全体で、Year on Year で 2.7%の減収、QonQ では 2.0%の増収となりました。

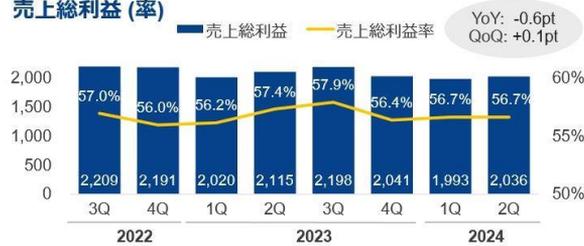
ここでは為替の影響が大きいのですが、為替影響を除くと Year on Year で 8.6%の減収、QonQ ではほぼフラット、0.4%の増収となりました。

自動車向けと産業・インフラ・IoT 向けの内訳は、以下に記載しておるとおりです。為替影響を除いたものを簡単に補足しますと、自動車向けについては Year on Year で 11.5%の増収、QonQ で 5.6%の増収でした。一方で産業・インフラ・IoT 向けについては、Year on Year で 24.5%の減収、QonQ で 5.5%の減収でした。

業績推移

NON-GAAP

売上総利益 (率)



営業利益 (率)



EBITDA*1



フリーキャッシュ・フロー*2

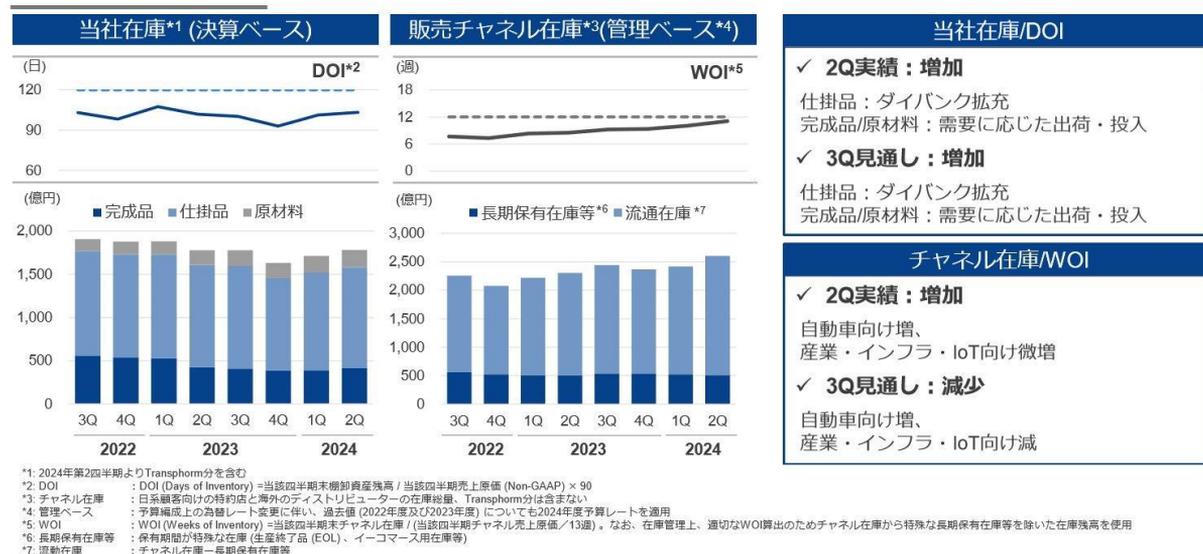


*1: 営業利益+減価償却費及び償却費

*2: 営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー; 投資キャッシュフローは子会社の取得による支出、子会社株式の条件付取得対価の決済による支出及びWolfSpeed社への預託金提供による影響を除く

次のページをお願いします。各財務指標のトレンドを表しておりますけれども、右下のフリーキャッシュ・フローについては、第2四半期で増加しておりますけれども、これは定常的に発生しますが、第1四半期での法人税の納税、それから賞与の支払からの反動によるものが占めております。

在庫状況



次、お願いします。続いて、在庫の状況についてです。QonQの増減要因と、今後の見通しを右側にまとめております。

まず当社在庫、DOIについては、QonQで増加して103日となりました。ダイバンクの拡充によって、仕掛の在庫が増えているということです。それから第3四半期以降も引き続き、このダイバンクの拡充は継続する予定でして、これまでずっと、まだまだ拡充している40ナノのマイクロコントローラを中心に増加していくことを見込んでおります。

それから、チャンネル在庫のほうです。QonQで増加して、約11週となりました。自動車に関して申し上げますと想定どおりで、増加いたしました。ただ一方で増加幅は若干、想定よりも大きかったです。それから第3四半期については、実額、それから在庫の週数、WOIともに増加していることを見込んでおりますけれども、今の見通しに鑑みてそのペースを落としていくことを想定しております。

それから産業・インフラ・IoTについては、第2四半期は想定は減少すると見込んでおったんですけども、それに反して増加しています。一部、商流変更の影響で在庫が増えたこともありますけれども、大きく言うとセルスルーが想定よりも弱かったと。主として産業と、それからマスマーケット。個別の要因だとインフラの製品でプッシュアウトがあったということで、全体的に在庫が増える結果となりました。

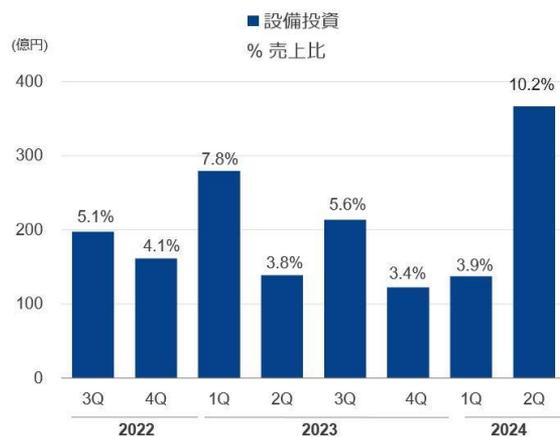
第3四半期以降については、この実額、WOIともに減少を見込んでおまして、ここではセルスルーのQonQでの増加を見込んでおります。

稼働率*1及び設備投資額の状況*2

前工程稼働率 (ウェハ投入量ベース)



設備投資額の状況



*1: ISLおよびTransphormを除く

*2: 有形固定資産および無形資産への投資決定ベースの金額であり、キャッシュ・フロー計算書に記載の現金支出とは不一致。ただし、Dialog投資分は設備納入ベースの金額を使用

次のページをお願いします。稼働率、設備投資についてです。

左側が、前工程のウェハ投入ベースの稼働率の推移です。第2四半期の投入ベースの稼働率は、ほぼ想定どおりで増加しました。ただ一方で、第3四半期の夏季休暇に備えた生産前倒しを含んだものでして、この第3四半期ではその分の反動として、稼働率は減少することを見込んでいます。おおむね QonQ で 10%ポイント半ばでの減少を見込んでおります。

続いて右側の設備投資ですけれども、第2四半期は米国のオフィスの統合、IP 購入等々を中心に売上比約 10%の投資を意思決定しております。

2024年12月期 第3四半期予想

NON-GAAP

(億円)	2023年12月期		2024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) 予想中央値 (レンジ) ^{*1}	前年同期比	前四半期比	9か月累計 (1-9月) 予想	前年同期比
売上収益	3,794	11,078	3,588	3,480 (±75)	-8.3% (±2.0pts)	-3.0% (±2.1pts)	10,586 (±75)	-4.4% (±0.7pt)
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-12.4%	-3.9%	-	-9.8%
売上総利益率	57.9%	57.2%	56.7%	55.5%	-2.4pts	-1.2pts	56.3%	-0.9pt
営業利益率	34.9%	34.9%	30.8%	27.5%	-7.4pts	-3.3pts	30.2%	-4.6pts
1米ドル=	142円	137円	153円	157円	15円 円安	4円 円安	152円	16円 円安
1ユーロ=	156円	148円	165円	170円	14円 円安	5円 円安	165円	17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

次のページをお願いします。第3四半期の見通しです。真ん中の濃い青の列をご参照ください。

売上収益については中央値で3,480億円、それから売上総利益率については55.5%、営業利益率については27.5%、為替はドルが157円、ユーロが170円を見込んでおります。

売上収益につきましては、Year on Yearでマイナス8.38.3で、QonQでマイナス3.0%。為替影響を除くと、その下に書いてありますけれどもYear on Yearでマイナス12.4%、QonQでマイナス3.9%を見込んでおります。

売上総利益率については、QonQでマイナス1.2%ポイントを見込んでおります。主たる要因は、先ほど申し上げた第3四半期での稼働率の減少によるものです。

それから営業利益率については27.5%で、QonQでは3.3%ポイントの減少を見込んでおります。これは稼働率の減少に伴うものに加えて、売上規模の減少、それから為替円安方向への対応も含め、その他の費用増を含めて見込んでおります。

先ほど申し上げたとおり、OPEXについてはR&Dを中心に維持する想定でして、削減は織り込んでおりません。

バランスシートの状況

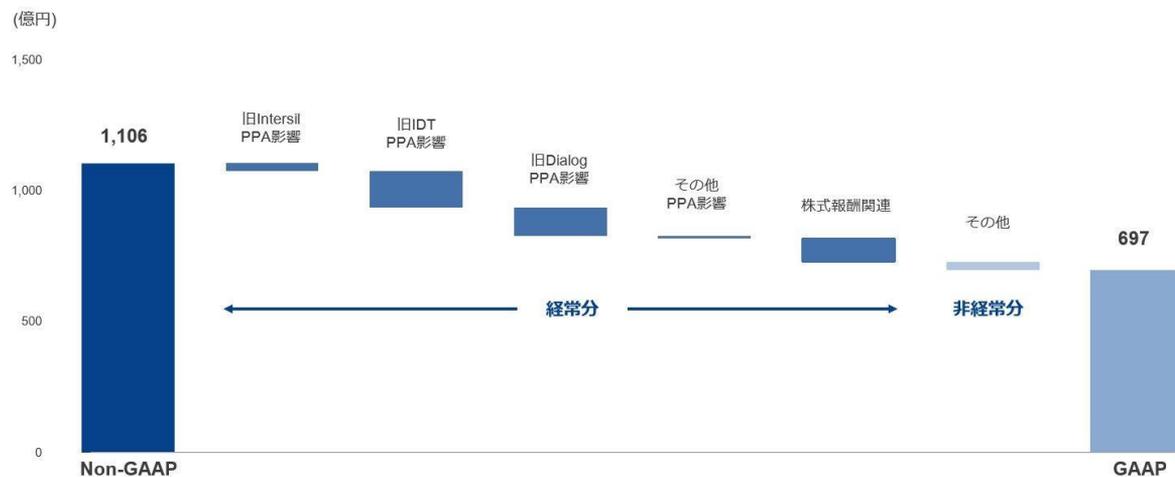
GAAP

(億円)	2023年 3月末	2023年 6月末	2023年 9月末	2023年 12月末	2024年 3月末	2024年 6月末
資産合計	28,408	31,235	32,922	31,670	32,337	36,616
うち 現金及び現金同等物 ¹	3,614	4,581	3,925	4,347	2,318	2,884
うち 棚卸資産	1,882	1,779	1,778	1,631	1,714	1,781
うち のれん	12,723	13,924	14,360	13,621	14,538	16,028
うち 無形資産	4,669	4,830	4,676	4,218	4,179	4,562
負債合計	11,797	12,280	12,359	11,614	10,314	11,939
うち 有利子負債 ²	7,414	7,337	7,103	6,677	5,329	6,194
資本合計	16,611	18,955	20,563	20,056	22,023	24,678
D/Eレシオ (グロス)³	0.45	0.39	0.35	0.33	0.24	0.25
D/Eレシオ (ネット)⁴	0.23	0.15	0.15	0.12	0.14	0.13
親会社所有者帰属持分比率⁵	58.3%	60.6%	62.3%	63.2%	68.0%	67.3%
レバレッジレシオ (グロス) (倍)⁶	1.2	1.2	1.2	1.1	0.9	1.1
レバレッジレシオ (ネット) (倍)⁷	0.6	0.5	0.5	0.4	0.5	0.6
期中平均株式数 (自己株式を除く) (百万株)	1,799	1,763	1,769	1,775	1,779	1,789

¹ 手許現金、随時引き出し可能な預金および容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期的な投資から構成
² 借入金 (流動負債) + 借入金 (非流動負債) + リース負債 (流動負債) + リース負債 (非流動負債) + 社債の合計
³ 有利子負債 / 親会社の所有者に帰属する持分 *4 (有利子負債 - 現金及び現金同等物) / 親会社の所有者に帰属する持分 *5 親会社の所有者に帰属する持分 / 負債及び資本合計
⁴ 有利子負債 / EBITDA ただし、EBITDAはNon-GAAPベース *7 (有利子負債 - 現金及び現金同等物) / EBITDA ただし、EBITDAはNon-GAAPベース

次のページをお願いします。14 ページをお願いします。バランスシートですが、6 月末でリファイナンスを実施しておりまして、運転資金のブレットが 2,500 億円、それからコミットメントラインの枠が 1,500 億円に増額しております。

2024年12月期第2四半期 連結営業利益 NON-GAAPからGAAPへのブリッジ



それから 16 ページをお願いします。Non-GAAP のリコンシリエーションですけれども、右から 2 番目の非経常分が第 2 四半期で 30 億円分ございましたが、これは主としてノンキャッシュの事業構造改善費用となります。

ハイライト

Transphorm社 ^{*1} 買収完了	Altium社 ^{*2} 買収 アップデート
<p>概要：2024年6月20日に完了。GaNを使用したパワー半導体製品およびソリューションの提供を開始</p> <p>✓ 買収完了と同時に、新しいGaN製品とルネサスのプロセッサ、コネクティビティ、アナログ、パワーの各製品を組み合わせた15種類のウィニング・コンビネーションを発表 (以下参照)</p> <ul style="list-style-type: none">・ 2輪EV車用500W オンボードバッテリーチャージャ・ 3-in-1電気自動車ユニット・ 240W 48V USB PD EPR準拠AC/DCアダプタ・ 3.6KW DAB方式双方向DC/DCコンバータ	<p>概要：2024年2月15日付で、PCB^{*3}設計などのソフトウェアツールの開発および販売を行うAltium社の買収を発表</p> <p>✓ 7月1日付 (PDT)で買収完了にあたり必要な規制当局の最終承認として、CFIUS^{*4}の承認を取得</p> <p>✓ 7月12日 (AEST) にAltium社株主総会で承認取得</p> <p>✓ 豪州裁判所の承認取得を受け、7月19日 (AEST) に買収の効力発生</p> <p>✓ その他取引条件の充足を経て、8月1日 (JST/AEST) 買収完了予定</p>

^{*1}: Transphorm, Inc.
^{*2}: Altium Limited
^{*3}: Printed-circuit board
^{*4}: CFIUS

次、お願いします。ハイライト。これは Transphorm の買収については先ほど、冒頭で申し上げたとおりです。それから Altium の買収については、8月1日でのクロージングを予定しております。

以上で説明を終了します。

質疑応答

<質問者 1>

Q：2点、お願いいたします。

一つ目は御社のフリーキャッシュ・フローの点で、これはいただいた数字ですと上期で1,100億円ぐらいのプラスになっているかと思えます。7ページ目です。一方で、短信でいただいているフリーキャッシュ・フローがマイナス852億円で、2,000億円分ぐらいの差があります。子会社の買収費用、Transphormの買収額が大体500億円ぐらいだと記憶しておりますが、この子会社の買収で追加の費用って、何かかかっているように見えるところをご解説ください。というのが、1点目です。

2点目がサードクォーターのガイダンスで、柴田さんも冒頭にちょっと読みが外れたところがある、非自動車のところで、ここでちょっと解像度を上げて、マスマーケットでは分かりにくいというものもありますが、例えばデータセンターですとか、あとは大手スマホメーカーのところはずれたのか。もともとシェアが下がるというお話をいただいていたと思えますので、できる限りの範囲で方向性をいただければと思います。以上です。

A：まず、1点目は新開からご回答して、2点目は私から回答しますね。まず新開さん、お願いします。

A：7ページの注の下のほうに書いておるんですけども、この子会社の株式の取得と、あとはWolfspeedへの委託金の支払による影響を除いたものになります。この後者の影響が、この24年で米ドルで1ビリオン分ありますので、それとTransphormの買収費用がこの差分を構成していることになります。以上です。

A：2点目は、すごく大きな変動は広く産業用ですね。マスマーケットも含むかたちです。

先ほど例えばということで質問者が言及された、例えばモバイルの特定顧客等々で何か見通しがすごく変わったかということ、それはないです。そこは当社の見通しどおりという状況です。

それからインフラ。ここはすごく伸びていくAIと、それからコンベンショナルなデータセンターとの組合せになりますが、ここは今の時点では、ファーストクォーターのときと比べると少し見通しを下げています。

一方、ここはなんとなくイメージが湧くかもしれませんが、非常にどちらにしても顧客が少なくて。マーケット全体ではない個別の要因で結構、短期的には上がったたり下がったりするので、今、私たちの見通しの調整もデマンド自体が弱くなっているものではなくて、実は私たちとコンパニオンで使われる他社のデバイスの不具合によって、私たちのデバイスの載っているプラットフォームのデマンドが短期的に減っているとか、そういう要因で調整しています。ですので、あまりここはサブスタンス、ファンダメンタルに何か見通しが変わったことはないです。多少見通しは調整していますけれども、サブスタンスではないです。

やっぱりサブスタンスとして大きく見誤ったなというのは、産業用とマルチマーケットのところですね。マスマーケットのところ。産業のところはかなり大きく見通しを下げていると、特にどのセグメントがということはありません、あえて言うといわゆるハードコアのファクトリーオートメーション。かなり大きく下げざるを得ないなということぐらいですが、全体的に産業用は比較的大きく見通しを下げました。

マスマーケットのところは、そんなに大きなマグニチュードで見通しを調整しているわけではないのですが、全体として弱含んでいるなということで、こちらも下方に調整しています。マスマーケットのところは質問者様のコメントにもありましたが、どこかのセグメントが際立ってとは見えないですね。もともと小さな売上の集合体なので。あえてここでカテゴリー分けをすると、日本が弱いと見えています、地域でいきますと。日本が弱くて、中国というと比較的堅調、当初からそんなに変わっていません。ということで、全体としてのマスマーケットは少し下げていることになります。

したがって、つらつらと述べましたがもう1回サマライズすると、中身として今回下方修正をしているのが産業用のところと、マスマーケットのところを中心です。産業について言うとファクトリーオートメーションが非常に大きいんですけども、全体として軟調と捉えていただいていいかなと思います。マスマーケットについては、いわゆる本当の産業用ほどではないけれども、調整継続。あえて分けをすると、日本が弱い。以上であります。

<質問者 2>

Q: 今のお話のもう少し数字的なところ、7-9月の自動車と自動車以外、また主要な三つの自動車以外のところの内訳の、売上の伸び率を最初に聞かせてください。その上で3Qに調整を一応かけられて、今のシナリオとしては10-12月に稼働を上げていくのか。またはなんらかの戻りが見えてくるのか。その辺りの非車体用途。

また一方で自動車のほうは比較的堅調なまま、当初の思ったとおりにいくのか。結構、海外を見ていると若干弱い感じというのがあるのですが、そこがどう見えているのかを補足ください。お願いします。

A: まさに最後に質問者様がおっしゃったとおりで、自動車については幅は小さいんですけども、堅調な中では下方修正を見通しています。今申し上げているのはマーケットの需要です。エンドの需要です、私たちの売上の話ではなくて。したがって、需要としてはここからサードクォーターで、本当に2~3%、2%内外ぐらいちょっと弱含んでいるかなと見ています。

フォースクォーターはまだまだ見通ししづらい部分がありますけれどもね、今のところは以前よりは慎重めに見通しを持とうと。ここは意図を持ってサードクォーター、フォースクォーターも慎重目線継続としています。オートモーティブについてです。

ただ中長期で、今年の昨年対比の Year on Year で数字をご覧いただいても、為替コンスタントでそこそこ伸びているのはご確認いただいているように、大きなトレンドとしての伸びは変わっていないと捉えていますので。来年のファーストクォーター以降の見通しはこれからつくっていくんですけども、それに応じて当然、フォースクォーターの稼働を決めていくことになります。今の時点では、私はあまりそこは悲観しておりません。

一方で自動車以外について申し上げますと、先ほどから繰り返しお伝えしていますように、産業用のところですか。ここは結構大きく修正しています、見通しを。サードクォーターについて、セカンドクォーターから少しまだ下がっちゃうなど。もともとファーストクォーターのアーニングスのときに、私自身の思い描いていたイメージは、これはU字回復のような言葉を使ったと記憶しているんですけども、U字と言いながらもなんとなく矩形的なイメージを私は持っていたんですね。底があって、上がっていくと。

ただ実際に今の見通しで言うと、まさにU字でさらに底に向かって下がっていくイメージで、サードクォーターが底になるというのを今は持っています。フォースクォーターからは回復見通しを持っていますけれども、楽観的な状態が続くのは良くないなと思って。ここは意図を持ってフォースクォーターの見通しもかなり下げて、社内的には運営をしていきます。

したがってインダストリアルな、サードクォーターはそんなに大きな幅ではないですが、ダブルデジットで前回の見通し時に比べると社内的には下げていまして、それからフォースクォーターについて言うとかかなり大きく20%以上、前回の見通し時の思っていた数字からは下げています。

ただ、それでもサードクォーターを底にして、フォースクォーターで少し緩やかに上がってはいくんだろうなとは思っていますけれどもね。前回のアーニングスのときには、フォースクォーターは

かなり強く立ち上がると思っていましたが、今は本当にU字型の底の周辺で、スローに上がっていく見通しに変えています。

マスマーケットは、もともとそんなに大きな変動はしていませんけれども、まあまあサードクォーターからフォースクォーターにかけて、ゆっくりと上がっていくカーブ自体は変わっていません。ただ上がり方について、慎重目線に変えたというところですかね。

インフラは何度も申し上げるように、サブスタンスとしての見通しは全然変わっていません。ただ特定顧客の動きによって、アップアンドダウンがあるので伸びづらいですけれども、そんなにここは見通しは変わっていません。以上です。

Q: あと数字的なところは、何か7-9月のところはいただけますか。あとでデータは読み上げがあると思いますけれども、すみません。

A: 繰り返し申し上げると、今、私が話しているのはエンドの需要の話なんですけれども、数字全体で言うとセカンドクォーターからサードクォーターにかけては、少し上がるという見通しを持っています。なので市況自体は回復には向かっていくビューを持っていますので、市況全体がここからまた悪くなっちゃうなということでは全然ないです。

ただ、今回の決算の冒頭に述べた反省は、もっと強く立ち上がることを想定して、セカンドクォーターにチャンネルに向かってシフトしたわけなんですけれども、回復の見通し自体が前回よりは少しスローダウンしていることによって、結果的にチャンネルに在庫がたまってしまったということで、ここを修正しにいくということで、私たち自身の売上は、サードクォーターは落としていく。そういう運営です。

Q: 分かりました。あと大きな二つ目として、雑駁な話になってしまうのですが、多分この半年とか1年は御社のオペレーショナルエクセレンスがすごく良くて、グローバル競合に対して早く在庫調整して、早く戻っていうところでのアウトパフォーマンスであって。また長期的にはAltiumの買収を含めて、ソフトウェアのところで業界平均成長よりも伸びていくということで。

一方、目先はどうしても、サイクルに影響されてしまう体質は変えられないところはあるのですが、その中で半年、1年、もう少しその合間と言うんですか。そこはどうしても外部環境の影響がちょっと変わると、御社もそのとおりに変わる、業界平均並みの動きをしてしまうのか。それとも個別要因で、他社さんに対してやはりアウトパフォーマンス、特にトップラインをどう伸ばすかというところで、個別をつくれるのか。

なかなか短期、中期、長期のマネジメントが全てうまくいくのは難しいとは理解しているのですが、多分外側から見ていると半年、1年って業界平均並みなのか。それ以上にうまくトップラインを伸ばせる、オーガニックなネタがあるのか。それってどうマネージされていくところでしょうか。

A: おっしゃるとおりで、本当に核心のご質問なんですけれども、短期は市場連動性が強いんだろうなと思っています。いわゆるイデオシンクラティックというか、マーケットのサイクルに左右されない成長のベクトルで言うと、私たちの場合はAI向けだと思うんですけれども、これはCapital Market Dayでもお話をしたように、まだまだ全社売上に占める割合は小さいんですね。

なので、ここはセキユラーに伸びていくんですけれども、どうしても全社としてはシクリカルな産業用途化、あとは全体としてはまだボリュームの大きいシクリカルな部分のオートモーティブに振られる部分が、大きいと考えています。

ただ一方でオートモーティブでもADAS、EVを中心に以前に比べるとだいぶポジションが上がって、今は20%を超えるところまでできていますので。こういう成長ベクトルが全社売上に対して占める割合が大きくなるにつれて、このシクリカリティ自体はちょっとミュートされていくというんですか、抑えられていくと思いますけれども、トレンドとしてはマーケットのサイクルの影響を受ける状態が続いていくんだろうなと思います。

今まさに社内的には、ここからサイクルに左右されない成長のベクトルをどう定めて、どう運営していこうかという議論を深めている最中ですので、来年のCapital Market Dayの辺りには少し、中期の目線についてもお話しできるといいなと思っています。

長期の目線について言うと、大きなテーマはもっとブロードベースドのマーケットに対して、デジタルのプラットフォームで売上を伸ばしていく。ここはマーケットのサイクル、そもそもマーケット全体を相手にしていくので、マーケットのサイクルと無縁にはなりません、マージンを中心に、あるいは一つのセクターの影響に左右されないことを中心にして、先ほどの当面の全社売上の方向感と同じで、サイクルには左右されるものの、その振れ幅を小さくしていくかたちでの成長につなげていけるんじゃないかなと考えています。以上です。

<質問者3>

Q: 一つ目なんですけれども、中国の事業に関して、23年12月期の中国売上比率って24%ぐらいですか。その前の年の28%から減っている状況の中で、足元、先ほど中国の状況、まあまあ良いというコメントがありましたけれども、景況感や競争環境を踏まえた中国事業の状況。

また、長期で中国の半導体需給戦略を踏まえた中国事業の戦略、方向性について、教えていただきたいのが一つ目でございます。

A: 足元は微増みたいな感じですかね。中国の中でもかなりまだら模様にはなっていますが、伸びる顧客は比較的順調に、かつアグレッシブに伸ばしていますので、私たちもそういう伸びる顧客を中心として、中国での売上は、全体のマーケットのトレンドよりは少し強めに推移していますし、この先も当面強めに見ています。したがって微増していくトレンドかなと考えています。

中長期で申し上げますと、これは何か新しく変わったことは特にはないのですが、おそらくこれからどんどんローカルのサプライヤーの競争力が増していくだろうと考えています。あとは私たちの顧客筋、アプリケーションにおいて、どうしても短期的にかなり余剰キャパシティを抱えて、激しい価格競争に陥る傾向が継続的に見られて。そこからくる値段のプレッシャーも非常にもう強くなっていますし、今後も強くなるんだろうなと思います。

したがって、私たちとしては中国の市場でシェアをどんどん伸ばしていくというよりは、私たちの強みが生かせるフィールドをどんどん見つけて、競争の土俵をずらしていくことで、売上は堅調に伸ばしながら、場合によってはシェアをローカルの競合に取られるところは甘受していこうかと考えています。

したがって、売上、利益重視で、中国については、シェアについてはセカンドプライオリティみたいな感じで捉えています。特にこの目線について今、変えるべき新たな発展はありませんので、まずは当面はこういったスタイルで見て、運営を継続していこうかなと考えています。以上です。

Q: ありがとうございます。二つ目なんですけれども、コロナ禍での半導体調達難を経て、ほかの会社において、自社で半導体生産キャパシティを持つ優位性を主張する向きもあるように感じております。

御社の場合においてはファブライต์戦略できている中で、それがビジネス獲得で不利になる局面は実際発生しているのかということと、またもし仮に発生しているのであれば、今後その問題はどのように対処、解決されていくのか。ご教示いただければと思います。以上です。

A: 今のところは特段、何かの不利益をこうむっているかということ、それはないと思います。当然ファウンダリのパートナーにおいても、チャイナプラスワン、台湾プラスワンみたいなものは強く意識されて、ファウンダリのパートナーも必要な対応をとっていますので、あまり自社ファブを持っていないと困ることはないんじゃないかなと思いますね。

ただご存じのとおり、むしろコロナ禍の渦中においては、それが要因でソケットを失ったことはありませんでした。それがモバイルのシェアロスにつながったわけなのですが、ただその状況はだいぶ変わってしまっていて、ファウンダリの対応も着々と進んでいますので、それは心配はしていません。

したがって、このファブライトの路線で、何か内部的にも懸念を持っているかということ、そんなことは全然なくて。これまでの路線を堅持して、十分いけるだろうと考えています。以上です。

<質問者 4>

Q: まず1点目なんですけれども、繰り返しで恐縮なのですが、産業向けのところでお伺いしたいと思います。今回予想に反してセルスルーが下振れたので、在庫が流通で積み上がってしまったと。予想も下方修正することにしたというお話なんですけれども、改めてこのセルスルーが下振れている背景を、御社ではどのように分析されているのかについて、教えていただければと思います。

お客様が持っている在庫が想定よりも多かったのか、それとも最終需要が弱かったのか。需要面でいきますと、需要自体はプッシュアウト、延伸しているだけなのか、なくなってしまっているのか。ないしは少しFA関連のところは、プレーヤーが増えてきているのもあるかと思いますが、お客様自体のシェアが少し後退していることで、御社も需要が下振れているのか。そういった要因を分析されているようでしたら、教えていただければと思います。これが1点目です。

A: 最後のシェアの話は多分、あまり懸念はないんじゃないかなと思っています。もちろん現時点では日本の顧客の比率が多いのは事実なんですけれども、ただ欧米だけではなくて、中国でもかなりグローバルに競争力を持っている顧客のビジネスは拡大していますし、つい先日も比較的まとまった大きなデザインインを獲得したりしていますので。

ここは顧客セグメントのシェアの上下に応じて、私たちのビジネスが中長期的にインパクトを受けることはないんじゃないかなと思います。もちろん短期的に、このクォーター、その次のクォーターはあるかもしれませんが、中長期の目線で、ここは全然心配はしていません。

一方で今いま、短期の状況で言うと、ごく特定のセグメントというよりは、産業用の中で広く全体的に、需要が弱い状態が継続しているんだろうなと考えています。もちろんそれは読めたかもしれないですが、おそらく私たちのチャンネルのパートナーの皆さんとともに、明るいシグナルを重視し過ぎたというか、むしろそれを逃したくない思いがあって。積極的な目線で見えていたんだけど、残念ながら明るいシグナルは期を追うごとに、暗くなっていったのが実態だと思います。

したがって、総じて市況のソフトな状態が続いているのが実態かなと思います。それによって結局、顧客での在庫の消化も時間を要しているのも、もともとは単純にコロナ禍で余計に買ってしまった在庫の消化が終われば、という目線があったんですけれども、今となってはそうではなくて、需要自体が弱含んでいることによって在庫の消化にも時間を要しているのが、正確な見方かなと考えています。

これは蒸発しちゃったのと、先ずれしているのと。これは難しいですけども、先ずれは先ずれなんでしょうけれどもね。一部は蒸発しているのかもしれませんが。したがって産業用全体は、特に中国の景況感もそんなに全体として良いわけではないので、慎重に見ておかないといけないなと思って、今回かなり大きめに内部的にも見立てを修正した。そんなようなプロセスで考えを進めていました。お答えになっていれば幸いです。

Q：ありがとうございます。2点目なんですけれども、冒頭でもご説明がありましたけれども、今回の3Qのガイダンスの中で、販管費率が28%と比較的高い水準になってます。QonQで絶対額自体も増えているかなと思うんですけれども、こういったことを計画しているのか。あと、このパーセンテージであったり規模であったりは、今後も続いていくものなのでしょうか。改めてお願いいたします。

A：詳細は新開から補足しますが、パーセンテージで続いていくことは想定していません。したがって、これはトップラインを伸ばすために今、OPEXをかけ続けている状態ですので、間違ってもトップラインがもし伸びないということがあれば、それは当然OPEXをカットして、パーセンテージでは下げていくことになると思いますが、今はとにかくこれはトップラインを伸ばすためにやっているの、トップラインが伸びるに従って、維持しているOPEXの比率は下がっていくのが目線です。

新開さんから、必要に応じて補足をしてください。

A：OPEXはR&Dを中心に、基本的に維持する想定にしていますということと、QonQでご覧いただくと、為替影響で実額としては増える見込みであります。

その結果的に、販管費比率で言うと大きくなっているように見えますけれども、売上規模減による影響が比較的大きく乗っかってきていますので、そこが回復していくにつれて、販管費率的には減少していくことを見込んでおります。以上です。

<質問者 5>

Q: 最初に、おそらくこの 3Q の間に Altium の買収が完了するのではないかなと思うんですけども、今回当然ガイダンスには入れていらっしゃると思うんですけども、Altium に関してなんか新しくアップデートいただけるようなことがあれば、お願いいたします。

それから 2 点目が今、ご質問いただいたこととかなりかぶるんですけども、2Q で販管費がガイダンスのミッドポイントからしますと 40 億円ぐらい上振れですが、これは冒頭に、主要通貨以外のところのセンシティブティを過少にご覧になっていたということなのですが、ほぼ為替と考えていいのか。それ以外の要因があるのか。

同様に、この 3Q に QonQ でさらに 70 億円ぐらい販管費が増えると思うんですけども、それも為替と考えていいのでしょうか。以上 2 点、お願いします。

A: 1 点目は私からクイックにお答えして、2 点目は新開からお話をします。

新開の話にもありましたように、現時点では来週にトランザクションをクローズすることを想定してまして、順調にいけば 8 月、9 月の 2 カ月間が、財務的には連結されていくことになろうかなと思います。

ただ、そんなに数字的には大きな数字ではないので、針を動かすようなことにはなりません、グロスマージンとしてもオペレーティングマージンとしても、アクリーティブに働くことは間違いありませんので、財務的にはプラスの要因にはなることを考えています。マイナスにはならないということですね。

あとは私から別のタイミングで、サブスタンスについては継続的にアップデートしていきますけれども、いろいろ議論を進める中で、もともと想定していたアームズレングスよりは、ちょっと力強く一緒にやっっていこうかという方向感に今、舵を切りつつありますので。

もちろんニュートラルリティは確実に 100%担保するのですが、その上で組織的な取り組みについてはもうちょっと踏み込んで、デジタルイゼーションの実現に向けた一体的運営を強く志向して、やっっていこうと思います。またタイミングがきたら、ちゃんとアップデートしようと思います。

では OPEX については、新開さんからお願いします。

A: 第 2 四半期の予想比、約 40 億円とすると、約 10 億円が R&D のずれになります。これは支出というよりも入金タイミングが遅れたもので、10 億円がギャップとしてあります。

残りの 30 億円について、約半分が先ほど申し上げたマイナー通貨のセンシティビティを見誤っていたものと、残りの半分がそもそも円安になったので、R&D の費用が増えましたといった内容になります。

それから第 3 四半期のほうですけれども、プラス約 40 億円として、半分が為替、半分がそれ以外を見込んでおります。現時点で確定していない、例えば入金等は保守的に見込んでいるものと、あとは第 3 四半期から連結してくる Transphorm の影響も、ここに含まれております。以上です。

Q: ありがとうございます。先ほど柴田さんから、もちろんトップラインを伸ばすために OPEX をかけているというお話がありましたけれども、これは例えばですけれども、イメージとしては次世代の R-Car の開発費用を増やしているとか、そういったことをおっしゃっているのでしょうか。

A: そうですね。もちろん R-Car だけでは全然ないですけれども、イメージとしては合っています。

<質問者 6>

Q: 1 点目、Altium の買収に関して、半導体の市況が今、悪いところでのタイミングにもなるかと思うのですが、改めて期待とか、何かコメントをいただけないでしょうか。また買収が完了してくると、3Q の最終的な見え方は、今見えているよりも良くなるのか。この辺り、コメントをお願いします。

2 点目は中国が成熟ノードに投資を増やしている話があると思うのですが、現時点では市場への、御社への影響はあまり出ていないという理解でいいのか。あと将来的に、ルネサスにとって中長期的にリスクになってくるのか。この辺りのお考えを教えてください。以上です。

A: 今日お話しした内容からそんなに追加的な内容はないのですが、Altium に関して申し上げますと先ほどお話ししたように、財務的な影響はほぼほぼネグリジブルですね。ただ、プラスかマイナスかというプラスの方向には働くので、ポジティブですけれども、規模が小さいので。そんなに、目を凝らして見ないと分からないような数字じゃないかなと思います。

それ以上に、デジタルに向けた加速をしたいなど、チャンスだなという思いは双方の間で機運としてすごく高まっていますので、まだトランザクションが完了していませんので、時期尚早なのでこの辺にさせていただきますが、8 月以降、しかるべきタイミングで少しずつアップデートしていきます。

ああなるほどと、従来よりはもうちょっと積極的にインテグレーションというんですか。デジタルプラットフォームの導入に向けた歩みを進めているんだなということが、おそらくここそこに、ち

よこちょこっとご覧いただけるんじゃないかなと思いますので。ステイチューンということで、よろしく願いいたします。

中国も特段追加の情報はありませんが、今いまで申し上げますとシリコンの IGBT が一番、インパクトは大きいんじゃないですかね。これは昨年からインパクトが既に顕在化してしまっていて、したがって私たちは今、中国での IGBT の現在の売上とか今後の見通しについては、繰り返し申し上げますときわめて厳しいだろうという目線で、昨年の後半以来、運営を継続しています。何も変わっていませんが、ここはずっと厳しいだろうなと見ています。

あとはパワーディスクリートで言うと SiC はどうなるのとか、あとは成熟ノードで言うとマイコン、アナログはどうなるのということだと思いますが、マイコン、アナログについてはもちろん中長期でいうと非常に大きなインパクトがあると見込んでいますけれども、時間がかかるよねというのが実態だと思います。

したがって、まだそれなりに時間がありますので、ここをちゃんとデジタル化を進めることによって、私たちの競争の土俵を、バリューチェーンのより上流の方向に動かしていこうというのが、Altium 買収の背景にある大きなテーマの一つでもあります。

SiC についてはよく分からないですよ、まだ。非常に混沌としているんじゃないかなと思います。人によっては、中国の SiC のデバイスでクオリティは十分という人もいますし、いやいや、まだまだという人もいます。ミックスレビューというのが正しいところなんじゃないかなと思います。

ただ市場全体は大きく伸びるので、私たちもその伸びに参加したいと思っていますし、何よりもソリューションとしては大切なので、ここはしっかりやっていくつもりですけれども。以前からお話ししていますように、ここにどんどん資源投入して行って、ものすごい大きさのビジネスにしようと思っているかという、そんなことは全然なくて。しっかりとした存在感を示したいものの、あくまでも全ソリューションの一部だよというスタンスでやっていくつもりで、何も変わっていません。以上です。

<質問者 7>

Q：自動車について補足で 2 点、お願いします。

まず 1 点目、全需の需要の見通しを引き下げたということだったんですけれども、それは生産台数、販売台数の話なのか、それとも部品メーカーとかで在庫の持ち方に変化があるのかどうか。ここをもう少し深掘りしてご説明してください。

2点目は全需を引き下げたとは思うんですけども、御社のほうの売上はQonQでちゃんと伸びていくような見通しを持っていていいのかどうか。この3クォーターのところの売上、連結全体のところがQonQで落ち幅がちょっと大きいなという印象を持ってしまったので、そこの御社のベースの自動車事業の見通しについても、お伺いできますでしょうか。

以上、2点です。よろしくお願いします。

A: 私たちの自動車の事業の売上としても、慎重目線に変えています。したがって、どんどん伸ばしていくというよりは、市況をよく見ながら、在庫をコントロールしながらやっていこうと思っていますので、特にサードクォーターにおいては下げている。フォースクォーターについてはまだちょっと時期が早いので、なんとも申し上げられませんが、以前のようにドンと上げていくかという、もうちょっと慎重に見たほうがいいかなと今は考えています。

なんでなのという、まさにご質問にあった両方の要因が混ざっていると思います。一部、サードパーティーでも、ワールドワイドの生産台数の見通しの下方修正が出されたと記憶していますが、認識していますが、そういう状況ですと当然Tier1の顧客においても、より在庫を慎重に持たなきゃいけないという機運が強まるのは、当然ですよ。

したがって、これも以前からそんなにトレンド感として大きく変わっている感じはしませんが、そんな小さいものまでというところまで相当程度、在庫を絞り込んだりしている顧客もいますので、逆にこんな小さいところまでこんなに絞っちゃうと、見えなくなっちゃって、必要なときに足りないといって、まだ大騒ぎするんじゃないかなという心配とか、不安も抱えながら、顧客には本当にこれでいいですかというコミュニケーションは、日々やっているところです。

ただ背に腹は代えられなくて、顧客筋においてもとにかく内部的にプレッシャーが強くて、ワーキングキャピタルを抑えたいニーズはすごく強いなと感じていますので、したがってオートモーティブのところは、私たちの在庫をすごく抑えるというよりは、在庫は少しずつ増やしていくトレンドで問題ないと考えているんですけども。

以前のようにどんどん増やしていかないといけないし、どんどん増やしていきたいというよりは、もうちょっと様子を見ながら、慎重に増やしていこうかというのが目線の変化ですね。

だからプラスからマイナスに大きく振れているというよりは、スピードを緩めているのがオートモーティブの私たちの見方の今の変化で、一方で産業用について言うと、どちらかというとプラスからマイナスに振っているようなイメージですかね。かなり大きくブレーキを踏んでいこうと、そんなような目線の変化だと捉えてください。以上です。

<質問者 8>

Q:一つは、成長市場として AI があります。御社の場合、成長市場の AI の中でも二つあって、一つエッジ AI ですね。これは御社の場合はエッジ AI、特に Tiny AI に関するどこかの会社を確か買収したと思うんですけども、それが今どうなっているのかということと。

それともう一つはデータセンター向けの生成 AI での、例えば NVIDIA のチップを見ても、NVIDIA のチップだけじゃなくて、HBM だとか、あるいはその周りのちっちゃいマイコンだとか、いっぱいあります。そういうところも狙えると思うんですけども、その状況といたしますか、データセンター向け。

それと例えば IDT を買収されたので、IDT の持っているクロック製品は非常にデータセンターには有効だと思うんですけども、こういった市場がどうなっているのか。市場というよりは、御社にとってはどう対応しているのかをお聞かせください。

A: 生成 AI、まだ金額的にはすごく伸びますよね。一方で単価がすごく高いので、数量で言うとそんなに全体としては伸びないだろうと。むしろ数量で言うとマイナスかもしれないですね。

その中で、私たちに對するインプリケーションがどうかというと、要はシステムとしてのボリュームがそんなにすごく伸びるわけではない中で、生成 AI 特有のボリュームが増えるものを、どれだけわれわれが捉えられているかということが、ご質問の核心なんだと思うんですね。

生成 AI 特有にボリュームが増えるものは、まさに端的に言うと GPU と HBM の二つだったと思います。残念ながら私たちは HBM が増える恩恵ってそんなに受けられなくて、ここはあまりプラスには働かないんですけども、GPU が増えることによって、ご指摘のあったタイミングもそうなのですが、パワーがそれなりに追い風を享受することができるだろうと考えています。

ここはコンフィデンシャリティな話なので、あまり詳しくは申し上げられないのですが、なにせ顧客が限られているので。その中の一つのプラットフォームが、先ほどお話ししたさまざまな要因において、プラットフォームの A が先にいって、プラットフォームの B が後回しになるとか、この逆の動きとかが今起こってしまっていて。どのプラットフォームに乗ったか、誰と組み合わせさせたかによって、なんとなく色合いが短期的には随分変わるのが実態です。

今、足元で私たちの組合せにおいて、ものすごく強い追い風が吹いているかということそうではないのですが、着々と伸びています。

あまりこのファーストクォーターの反省があるので、ここであまりオプティミスティックなことは本日は申し上げるのははばかれるので、あまり申し上げませんが、社内で見ている数字による

と、フォースクォーター以降はそれなりに良い展開が期待できるかなと。特に GPU 周辺のパワーのところですね、と考えています。

タイミングとかマイコンとかは、もちろんありがたいですけども、生成 AI になったからといってすごくドンと伸びるような使われ方をするかという、必ずしもそうではないと捉えています。

エッジ AI のところは、まだまだこれからだと思います。本当の意味でのエッジ AI は、それによってすごく員数が伸びていくよりは、多分ないと話にならない。これまでで言うとコネクティビティみたいな位置づけになるんじゃないかなと思うので、なだらかに増えていく。そのために必要な準備を丹念にやっていくということなのかなと思います。

もうちょっと短期で言うと、PC 向けの AI はまだ特定のセットメーカー、特定のアプリケーションプロセッサベンダーでしかまだ立ち上がっていませんけれども、ここが立ち上がっていくことによって、特に DDR5 への移行が後押しされると思いますので。この影響は少しポジティブに働くかなと思います。

だから三つですね。生成 AI そのもので言うと、短期的にはでこぼこしますけれども、フォースクォーター、年末ぐらいから良い軌道に乗れるかなという期待感。特にパワー周辺でありますね、一つ。それと前後する格好でクライアント PC での追い風が、直接ではないけれども、間接的に増えてくるかなというのが二つ目。エッジについて言うともうちょっと中長期で、なかなか捉えづらけれども、プラスには働く。むしろ、ないと困るという位置づけになるかなと考えています。以上、お答えになっていれば幸いです。

Q: ありがとうございます。よく分かりました。あと二つ目の質問なんですけど、最近の今回の Q2 だけなんですけれども、海外比率。例えば地域別に日本、米国、ヨーロッパ、アジア、中国で分けたときに、大体どのぐらいの。ざくっとした数字で結構なんですけれども。

A: 海外が当然増えていまして、ざっくり 8 割弱ぐらいのイメージですかね。日本は今 2 割ぼちぼちぐらいで、あとはアメリカはステーブルで 10% 強ぐらいで、今ヨーロッパも日本同様に軟調なので、ヨーロッパはちょっと下がって 15% ちょっとぐらい。比較的堅調な中国が上がって 3 割程度、あとはその他というかたちですね。

だから中国とアメリカがそこそこ強くて、日本とヨーロッパが弱くて、結果において海外比率が少し上がっている動き方をしています。

司会: ありがとうございます。それでは、以上で質疑応答を終了させていただきます。最後に柴田より、ご挨拶申し上げます。

柴田：ということで、おそらく今回の決算、サードクォーターのガイダンスで皆様を落胆させてしまったんじゃないかなと反省しています。ただ、ここはしっかりと体勢を立て直して、フォースクォーター以降、特に来年以降にかけての成長のスピードを落とさないように、R&Dについては歯を食いしばってやっていって、短期的にはトップラインを抑えてでも、在庫を調整していこうと考えております。

サードクォーター、フォースクォーター、どんなふうに移るかまだ分かりませんが、また皆さんにちゃんと安心していただけるような結果を、これから出し続けていくべく、今、このタイミングで軌道修正を図ることをご理解いただければ幸いです。

今日はお忙しいところ、どうもありがとうございました。引き続き、よろしくお願いいたします。

司会：以上をもちまして、ルネサスエレクトロニクス、2024年度12月期、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