

2025 年 12 月期 第 1 四半期決算発表説明会 (2025 年 4 月 24 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 2025 年第 1 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、柴田からご挨拶申し上げた後、新開より第 1 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。

それでは柴田さん、ご説明をお願いいたします。

柴田：皆様、おはようございます。柴田でございます。セカンドクォーターのガイダンスは、タリフの影響は当然よく分からないので、あまりロジカルに、何か織り込むことはしていない数字でお出ししました。

さはさりながら、なんとなく分からない中でも、アップサイド、ダウンサイド、もろもろに心理的な影響もあろうかと思ひまして、気持ち、ヘアカットした数字でお出したのが偽らざる実態です。そこにあまり強いロジックはなくて、気持ち、ヘアカットしています。

市場の景色ですが、ざっくり申し上げますと、もちろん繰り返しになってしまって恐縮ですが、プラスマイナス両方の動きがあると思うのですが、オートモーティブは、若干、様子見、慎重ぐらいの感じなのかなと見えます。

インダストリアル、FA についていうと、あまり変わっていないような感じがしますね。在庫調整は、おおむねこのファーストクォーターで完了して、非常に緩やかな回復局面と見えていますが、先々のことは、タリフの影響もあって、よく分からない感じです。

あとは、やっぱり非常に大きく暴れるのが、非常に大きくというと、ちょっと不正確ですね。相対的には暴れるのが、もうちょっと消費者に近いセグメントで、ホームアプライアンスとか、PCとか、そういったものは若干の駆け込みがファーストクォーターにあったり、セカンドクォーターにあったりという感じなのかしら、と想定しています。

あとはデータセンター、AIのところは、基調としてはなんらこれまでと変わってなくて、順調な成長が見えているということかなと思います。

特にセカンドハーフにかけて、DDR5のジェネレーションの更新というんですか、進むところとか、あるいはモバイルでの若干のアップサイドとか、自動車での28ナノがいよいよ中国以外でも立ち上がってくることとか。もともとセカンドハーフにかけて、それなりに良い材料があって、目線は上がっていたところですが、繰り返しになりますが、タリフの影響がどうなるのかは、現時点ではさっぱり分からないという感じであります。

したがって、ごく短期的には、多少のばたつきみたいなのはあるのかなと思いますが、あまりそういうことに一喜一憂しても仕方がないので、今年を変化の年として、かつ、このタリフによるさまざまな不透明さとか、ボラティリティみたいなものは、ある種の僥倖と捉えて、しっかり中長期の取り組みに、本当の意味でフォーカスしていくことをやっていきたいなと考えています。

その観点から、特にオーガニックな研究開発を中心として、しっかり、繰り返しになりますが、中長期の目線での投資を、こんなときだからこそやっていきたいなという心持ちでいます。

ファーストクォーターの実績、それからセカンドクォーターの見通しについて、この後、新開にバトンタッチしまして、数字に基づいた詳しいお話をこれから差し上げます。

新開さん、よろしくお願いします。

2025年12月期 第1四半期 決算概要

NON-GAAP

(億円)	2024年12月期		2025年12月期				
	第1四半期 (1-3月)	第4四半期 (10-12月)	第1四半期 (1-3月) 予想	第1四半期 (1-3月) 実績	前年同期比	前四半期比	予想比*1 (2/6時点)
売上収益	3,518	2,926	3,090 (±75)	3,088	-12.2%	+5.5%	-0.1%
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-16.8%	-0.9%	-0.8%
デバイス売上収益*2 (為替影響除く)	-	-	-	-	-19.0%	+1.0%	-1.2%
売上総利益率	56.7%	54.9%	54.0%	56.7%	+0.1pt	+1.9pts	+2.7pts
営業利益 (率)	1,135 (32.3%)	754 (25.8%)	24.0%	838 (27.1%)	-297 (-5.1pts)	+84 (+1.4pts)	(+3.1pts)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,059	719	-	733	-326	+14	-
EBITDA*3	1,338	982	-	1,035	-303	+53	-
1米ドル=	147円	149円	155円	154円	7円 円安	5円 円安	1円 円高
1ユーロ=	159円	162円	161円	161円	1円 円安	1円 円高	0円 円高

*1: 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比 *2: 報告セグメントから旧Autom除く売上収益 *3: 営業利益+減価償却費及び償却費

新開：CFO の新開です。第 1 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します。

第 1 四半期の実績については、真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益 3,088 億円、売上総利益率 56.7%、営業利益 838 億円、営業利益率 27.1%。当期利益 733 億円、EBITDA1,035 億円。為替については、ドルが 154 円、ユーロが 161 円でした。予想比や四半期比については、右側を参照ください。

1 点、このスライドで解説しておきますのが、売上収益からデバイス売上収益のところ、上 3 行の部分です。この為替影響を除くデバイス収益、上から 3 行目ですけれども、予想では QonQ 2.2% の増収を見込んでおりましたが、プラス幅が縮んで、実績は四半期比 1.0% の増収で着地いたしました。

2025年12月期 第1四半期 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	3,088億円 予想比: -0.1% QoQ: +5.5%	1,553億円 予想比: - QoQ: +4.4%	1,508億円 予想比: + QoQ: +7.1%	✓ 売上収益: — ✓ 売上総利益率: + (+) 製造費用減、製品ミックス改善 稼働増 ✓ 営業利益率: + (+) 売上総利益増、営業費用減
売上 総利益率	56.7% 予想比: +2.7pts QoQ: +1.9pts	52.2% QoQ: +1.6pts	61.9% QoQ: +2.1pts	QoQ ✓ 売上収益: + ✓ 売上総利益率: + (+) 為替、稼働増 (-) Altium減 ✓ 営業利益率: + (+) 売上総利益増 (-) 営業費用増
営業 利益率	27.1% 予想比: +3.1pts QoQ: +1.4pts	29.7% QoQ: -1.0pt	21.4% QoQ: +1.1pts	

次のページ、売上収益、総利益率、営業利益率についてです。予想比を、右上を使ってご説明します。

売上収益については、中央値対比でマイナス 0.1%で着地いたしました。為替影響が若干のプラス、為替全体は想定比、円高で振れたのですが、外貨建ての売上が増えたため、ネットでは多少のプラスとなりました。為替除きで申し上げますと若干のマイナスでして、Altium が若干上振れたものの、デバイス収益が若干下振れたことになります。

デバイス収益、為替を除く部分ですが、予想が QonQ プラス 2.2%だったのに対して、実績は QonQ プラス 1.0%で着地しました。先ほど申し上げたとおりです。

産業・インフラ・IoT は予想比でプラスでしたが、自動車で予想比マイナスでした。自動車の予想比のマイナスは、チャンネルの在庫が増え過ぎないように出荷を抑制したものです。産業・インフラ・IoT のプラスは、AI 向けのデジタルパワーやホームアプライアンス等の需要の上振れがあったものでした。

それから、売上総利益率はプラスの 2.7%ポイントとなりました。主要な要因は、この製造費用の減、ミックス改善、それから稼働増ですが、製造費用の減が全体の約 7 割を占めます。いくつかの要因がございますけれども、製造固定費削減の効果が想定していたよりも上振れたものです。具体的には、修繕費や消耗品費といったものを改善、見直ししていたものが効果として出ていることと、動力費について電力使用量の抑制を行った効果が、予想比で表れたということです。

もう一つは、会計要因を十分に見込んでいなかったものなんですけれども、在庫評価減の影響からの反動の改善を織り込めていなかったものになります。その他、もろもろの費用増がここに貢献しています。

ミックス改善と稼働増ですが、稼働増についてはインプットベースの稼働率が想定よりも若干増えた分で、売上総利益率に貢献しています。

営業利益率については、予想比で 3.1%ポイントの増加となりました。売上総利益率の改善に加えて、予想比でコスト削減施策の効果が大きく発現したことと、開発案件等の遅延によって、R&Dを中心に営業費用が予想比で減少しました。

QonQ については、右下をご覧ください。売上収益については、為替除きでマイナス 0.9%、デバイス収益 1.0%、QonQ で着地しました。売上総利益率は 1.9%ポイントですが、為替円安、それから稼働増が大きな要因です。

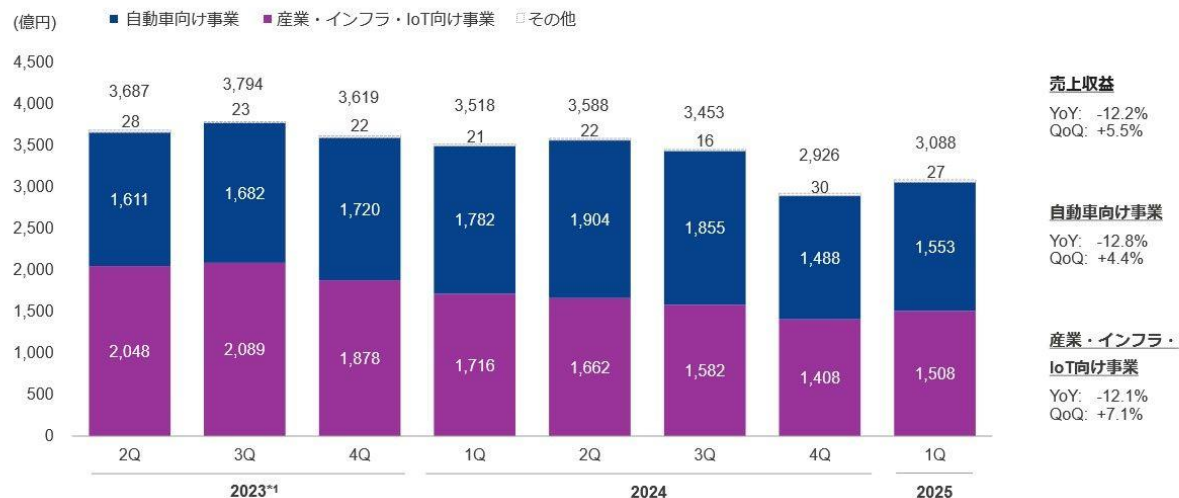
ここで、QonQ のグロスマージン、売上総利益率のところで 1 点補足しておきたいと思います。償却費についてです。この 2025 年度から、製造設備について製品群のライフサイクルの変化、それから設備の実際の使用状況等々を評価して、実態に即した耐用年数に見直しました。これに伴って償却期間も見直しておりまして、具体的には従来、平均約 5 年で償却期間をもうけていたものを、平均約 8 年に伸長しています。この第 1 四半期以降、将来にわたって適用する予定で、遡及修正はしない予定です。したがって、このインパクトが従来比で 38 億円分の償却費の減として、この第 1 四半期から表れていることになります。

営業利益率については、営業費用の QonQ の増です。コストコントロールにも取り組んだのですが、前第 4 四半期の一過性の費用減による反動増で、QonQ では増加となりました。

セグメント別については、自動車は営業利益率のところ、前第 4 四半期に発生した一過性要因である開発費の入金の反動増によって、QonQ ではマイナスとなっています。産業・インフラ・IoT も一過性の要因でして、第 1 四半期に訴訟の引当等々、一過性の費用を計上しておりますので、QonQ での売上増対比でオペレーティングマージン、営業利益率が伸びていないことになっています。

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

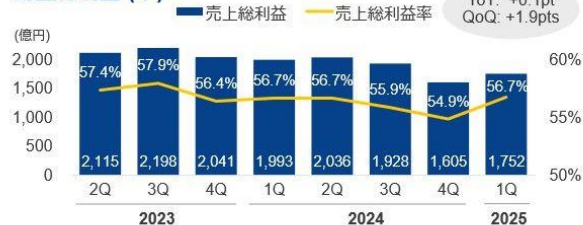
次のページ、売上収益の四半期別です。第1四半期は右側をご参照ください。全体で Year on Year、12.2%減収、QonQ で 5.5%の増収。ただし為替を除くと、QonQ ではマイナス 0.9%の減収となりました。

セグメント別は下を書いてあるとおりです。

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、関係会社株式の取得による支出及びWolfSpeed社への預託金提供による影響を除く

次のページ、各財務数値のトレンドはこちらをご参照ください。

在庫状況



次のページ、在庫の状況です。自社在庫とチャネル在庫についてです。

まず、自社在庫は右上をご参照ください。第1四半期では、QonQで在庫の実額、それからDOIともに減少となりました。DOIは118日、2日減少となります。

ダイバंकは、主にファウンダリーから補充していき、先々のスマートフォン、それからAIサーバー、デジタルパワー向けのものを中心に補充したということです。一方で、完成品の在庫の消化と四半期末の為替が円高に振れた影響で、実額としては減少しました。

第2四半期ですが、生産計画自体は大きく変えずに、在庫水準はほぼフラットの想定をしています。短期の需要をサポートするため、ここはあまり絞り過ぎないという従来の方針で継続しています。

続いて、右下のチャネル在庫です。第1四半期の実績は、産業・インフラ・IoTを中心にセルスルーが予想比で上振れて、全体でチャネル在庫を削減しました。QonQで実額、それからWOIともに減少しています。

自動車はチャネル在庫が減少しておりますが、日系を中心に、チャネル経由のセルスルーが予想よりも弱かったため、WOIが若干増加となりました。これが先ほど売上のところで申し上げた、少し出荷を抑えた部分です。産業・インフラ・IoTにつきましては、セルスルーが想定比で増だったため、チャネル在庫は順調に減少しました。

第2四半期につきましては、ベースケースではこの自動車、産業・インフラ・IoTともにチャンネル在庫の削減を企図しています。今後の不確定要因が大きいため、引き続きチャンネル在庫のほうはリーンに保っておく、そしてアップサイドについては、自社在庫のほうで対応することを考えています。

また、この関税影響を見極めるため、先ほど冒頭で柴田が申し上げたとおり、若干コンサバというか、セルインのほうは保守的にブレーキを踏んで見ているということでございます。一方で、セルスルーのほうが大きく、したがってこの2Qで在庫、WOIともに減少することを想定しています。

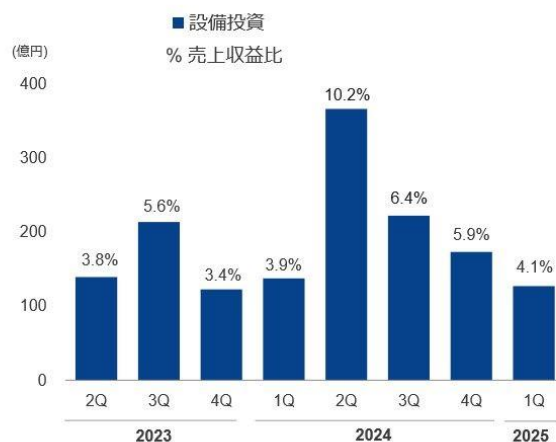
一方で、セルスルーはまだ不確定な部分がありますので、仮にダウンサイドに振れた場合には、在庫、それからWOIともに、第2四半期では想定よりも増えることになるかと考えています。

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: 旧Intersilおよび旧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、旧Dialog投資分は設備納入ベースの金額を使用

次のページ、稼働率と設備投資です。

左側の稼働率ですが、第1四半期は見通しよりも若干の増加となりました。第2四半期は、全体ではほぼ第1四半期と同等の稼働率を想定しています。工場によっては増産対応するところもありますが、一方で、長期休暇で稼働率を下げるところもありまして、全体としては大体フラットを見通しております。

設備投資についてはこれまでの傾向どおりで、生産以外のR&Dを中心に投資しております。一方で、キャッシュマネジメントの観点では、今年度からCAPEXのコントロールを強化してきているところです。

2025年12月期 第2四半期予想

NON-GAAP

(億円)	2024年12月期		2025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) 予想中央値 (レンジ) *1	前年同期比	前四半期比	上期 (1-6月) 予想	前年同期比
売上収益	3,588	7,106	3,088	3,020 (±75)	-15.8% (±2.1pts)	-2.2% (±2.4pts)	6,108 (±75)	-14.0% (±1.1pts)
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-13.1%	+4.8%	-	-14.9%
デバイス売上収益*2 (為替影響除く)	-	-	-	-	-15.0%	+5.3%	-	-17.0%
売上総利益率	56.7%	56.7%	56.7%	55.0%	-1.7pts	-1.7pts	55.9%	-0.8pt
営業利益率	30.8%	31.5%	27.1%	25.0%	-5.8pts	-2.1pts	26.1%	-5.4pts
1米ドル=	153円	150円	154円	142円	11円 円高	12円 円高	148円	2円 円高
1ユーロ=	165円	162円	161円	156円	9円 円高	5円 円高	158円	4円 円高

*1: 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比

*2: 報告セグメントから旧Altium除く売上収益

次のページ、第2四半期の予想についてです。

こちらの表の真ん中の青い列をご参照ください。売上収益の中央値は 3,020 億円です。売上総利益率は 55.0%、営業利益率は 25.0%、為替はドルが 142 円、QonQ で 12 円の円高を見込んでおります。ユーロは 156 円、こちらは QonQ で 5 円の円高を見込んでおります。

売上収益について、少し補足します。中央値で 3,020 億円、右側を見ていただいて、Year on Year がマイナス 15.8%、QonQ はマイナス 2.2%です。このマイナス 2.2%のところからデバイス収益へのブリッジなんですけれども、円高の影響がマイナス 7.0%ポイント分あります。したがって、為替除きでこの 2 行目、4.8%の増収となります。

一方で、Altium の連結影響分がマイナス 0.5%分あります。したがって、為替を除くデバイスの売上収益は、3 行目に書いてあるとおり、プラス 5.3%となります。QonQ プラス 5.3%ですが、自動車がほぼ微増に対して、産業・インフラ・IoT での伸長が大宗を占めることになります。

それから Altium の影響、マイナス 0.5%分ですけれども、これはテクニカルな要因でして、第1四半期に新しい売上計上基準に切り替えたのですが、第1四半期の途中で切り替えたため、この新しい売上計上基準が適用される期間が第1四半期よりも第2四半期のほうが長いので、その分、売上が目減りして見えるというテクニカルな要因でございます。

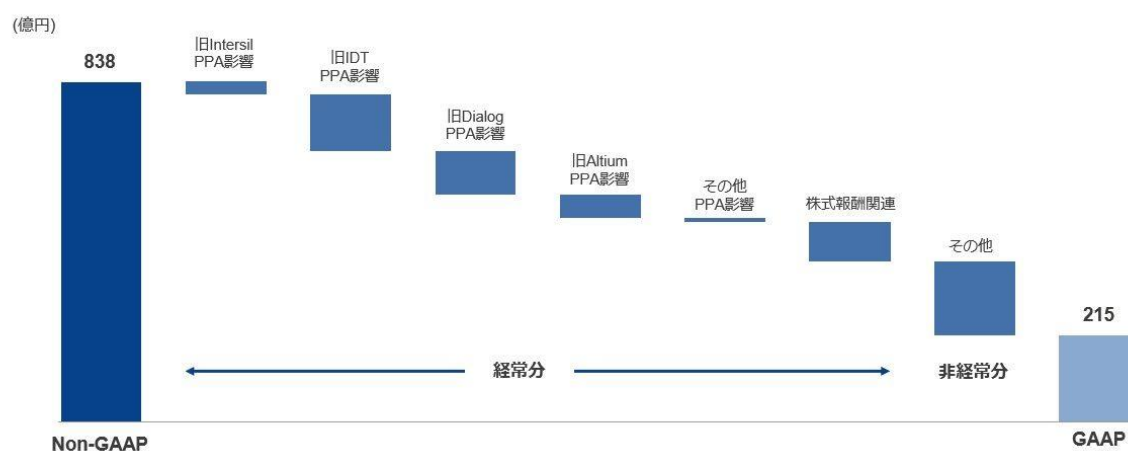
売上総利益率の 55.0%、QonQ では 170 ベーシスポイントの減となっています。為替影響と製造費用の増が主要因です。おおむね為替が 3 分の 1、製造費用が 3 分の 2 を占めます。

製造費用の増については、電力費の増加、単価増と使用量の増加の両方です。それから設備の修理費、生産フットプリント最適化に向けたプロジェクトの費用等を見込んでおります。コスト削減も継続的に行っているんですけども、QonQで見ると、コスト削減効果よりも、このオペレーションに伴う、それとプロジェクトに伴う製造費用の増のほうが大きいかたちになります。

営業利益率の25.0%、QonQではマイナス210ベースポイントですが、円高と、それから売上総利益率の減少に加えて、R&Dの増加も見込んでおります。主要なアイテムはこの自動車向けのSoC、第5世代のR-Car向けのR&Dの増加でして、例えばインドで人を採用したり、新規のIPを調達したりといった費用を見込んでおります。

以上が第2四半期の予想についてです。それからAppendixを少し説明します。

2025年12月期 第1四半期 連結営業利益 NON-GAAPからGAAPへのブリッジ



16 ページ、Non-GAAP から GAAP へのブリッジです。今回、右から2番目、非経常分が大きく出ています。181 億円ありまして、構造改革に伴う一過性の費用です。事業売却に伴うのれん、無形固定資産のライトオフ、それからその他構造改革の費用、訴訟の引当費用を含んでおります。

ハイライト

Altium PMI	RF事業売却	embedded world
✓ Part Analyticsの買収: AltiumがAIベースのサプライチェーン管理企業Part Analytics (本社: 米国ウィスコンシン州) を買収。Altium 365での部品管理機能の強化を企図 ✓ 組織統合: 1/1付けでDay 2として組織統合が完了 ✓ 子会社再編: 特定子会社であるAltium LLCを、子会社であるAltium, Inc.に吸収合併することを決定	✓ 無線インフラおよび衛星通信市場向けのRadio Frequency/mmWaveフロントエンドやWiGigモデムを含むRF事業を、インドのMurugappaグループ傘下のCG Powerに売却完了	3月上旬、ドイツで開催されたembedded worldにて新製品を紹介 ✓ ルネサスとAltium、ソフトウェア定義型製品開発向けに革新的なプラットフォーム「Renesas 365 Powered by Altium」を発表 ✓ ルネサス、高度なビジョンAIを高い電力効率で実現する、DRP-AIアクセラレータ搭載ミッドレンジのAI MPU「RZ/V2N」を発表

18 ページ、ハイライトを載せていますが、Altium の PMI の一環として、小さいですが Part Analytics という会社を買収しましたということと、真ん中の RF 事業の売却ですが、先ほど申し上げた事業売却に伴うのれんと固定資産のインペアメントはこの部分です。それから最後、embedded world で Renesas 365 をローンチしたということでございます。

以上で説明を終了します。

質疑応答

<質問者 1>

Q：どうもありがとうございます。二つ、よろしく願いいたします。

まず、柴田さんから冒頭に、気持ちへアカットしたとおっしゃったんですけれども、どれくらい、どういう意味を持ったものなのかということと、あと関税にもかかわると思うんですけれども、この影響を直接、間接で分けてどう起こってくるだろうと見立てられているか。直接はそんなに多くない関税かと思いますが、間接というのは数量として落ちるのか。それとも一定割合、関税分のサプライチェーン内シェアリングみたいなものが価格として起こるということなのか。その辺りの考え方を整理させてください。お願いいたします。

A：気持ちへアカットですので、ミッドシングルディジット・パーセンテージポイントぐらいですかね。われわれの運営上は為替を固定して見ているんですけれども、そうじゃないと経営がしづらいので。その為替を固定したベースでラウンドダウンした、そのようなイメージですかね。根拠はあるかということ、根拠はないです。気持ちです。

関税の影響について申し上げますと、ご指摘のとおり、直接の影響はまあまあ知れていると思います。間接について、もちろんサプライチェーン内でのシェアオーバーデンみたいなものはあるかもしれませんが、それ以上に出るとすれば、数量のインパクトが大きいんじゃないですかね、きっと。ものによるとは思いますし、先々の見通し次第とは思いますが、普通に考えて、例えば商品の単価が500万円するものの値段が25%上がったとすると、普通は量は減りますよね。そういうものだと思うので、数量が減ることになるんじゃないかなと思いますね。

Q：確認で、最初のラウンドダウンとおっしゃったところは、例えば売上を2Qある程度見ていたのを、1桁、ミッドシングルディジットぐらいをバサッと下げたという意味でしょうか。

A：そうです。おっしゃるとおりです。

Q：そうすると、あまり用途は関係なくということですね。

A：ざっくりいうとそういうことですね。おっしゃるとおりです。

Q：ありがとうございます。二つ目、車以外、IIoTのところでの個別要因の強弱を整理させてください。DDR5のGen3化のシェア上昇とか、AI向けPMICの話、あとモバイルのアップサイドの三つぐらいかなと思うのですが、これが2Qぐらいから予定どおり、もともと1Qのとき見ておられ

たぐらい立ち上がってくるのか。下期に向けてなのか、それとももう少し弱いのか、強いのか、その辺りの方向感が変わってきているかどうかを整理させてください。お願いします。

A：誤解のないように申し上げますと、これはセカンドハーフの話です。だからサードクォーター以降ですね。先々のことは本当に分からないんですけれども、今の段階ではそれなりに、数字の先を見通す上での安心材料は提供してくれるかなと見ています。

例えばフォースクォーターのアーニングスのときと比べて目線が下がっていますか、上がっていますかという、どっちかという、若干上がっているようなイメージではおりますね。ただ繰り返し申し上げますが、関税で結局デマンドのボリュームにどう影響があるかは、今は分からないという前提で話していますので、そこはちょっとディスカウントしていただく必要はあると思いますが、それなりに個別要因で良い材料がセカンドハーフにはいくつかあると、そう捉えていただければいいと思います。

Q：確認なのですが、これはサードクォーター以降とおっしゃいましたが、実際このセカンドクォーターの予想で、先ほど実質 5%前後、デバイス売上が上がる中で、車以外が中心とおっしゃったので、ある程度ここから入ってくるということではなくて、これはまた別の要因で上がるということですか。

A：セカンドクォーター、何か個別要因でデマンドがサブスタンスラリーに上がるというよりは、どちらかというと、先ほど申し上げたように、いったんこのファーストクォーターでチャネル在庫の削減は一段落したように見えています。それに伴って、需要見合いで出荷することによって、われわれからのセルインはそれなりに上がり、セルスルーはそれより少し落ち着いた格好で、底ばいから微増ぐらいのようなイメージで捉えています。

だからエンドの需要は弱いけれども、プラスかマイナスかというところプラス。われわれのセルインは、それに加えて在庫調整の分がなくなったので、もうちょっとプラス。そんなイメージです。

<質問者 2>

Q：1 点目は、単純にマイナス要因が大変多い中でも、この今見えている関税の影響の中で、もしプラス要素、例えば駆け込み需要的なもの、サプライチェーンリスクとかが出てくる。あとはデータセンターのところも技術変化が大きいので、できるだけ取り込んでおこうとか。定性的でいいですので、今この時点で需要が構造的に強くなりそう、個社要因で積極的に攻められる感じがあるとかいうところのプラス要因がもしあればお願いします。

2点目、自動車の影響が今回、大変注目されているかと思います。ここの要素が攻められる人と、様子見になって受け身になってしまう差が大きいかなと思いますので、定性的でもかまいませんので、この自動車の需要は置いておいて、分からない中で、個社でお客様動向で変化があるか。技術変化、新型プラットフォームを積極的に投入されとか、もし動きがあれば、ささいなことでもかまいませんので、今見えている段階で、顧客の動向、戦略的な変化を御社が見られている中で、変化があればぜひお願いいたします。以上です。

A: 1点目のほうは、当然、構造的かつ持続的な話では全くないですけれども、足元で申し上げると、例えばPCとか、ホームアプライアンスですね。ホームアプライアンスは一応、私たちの見立てでは1Qよりは2Qは少し落ちるかなとは見ていますが、さはさりながら、比較的高い水準で継続していくかなと。

この辺りは中国のいわゆる景気刺激策というんですか、新しいものに買い替えると補助が出るものと、それから関税の90日間のポーズによって、だったら今つくって今売っちゃえというものと、両方混ざっているんじゃないかなと考えています。

なので、主に消費者に近いところとして、PCとか、その他コンシューマーデバイスとホームアプライアンス辺りが、ごくニアタームでのアップサイドというか、上のほうでの底支え、もしくはアップサイドになるようなイメージかなと思います。

自動車はこの下半期に向けてですが、冒頭にもお話ししましたように、R-CarのGen4の話もあることはあるんですけれども、基本的にはまだ小さくて、28ナノマイコンの貢献が立ち上がってくるのが大きいかなと考えています。

これは大きくいうと二つありまして、一つは非常に堅調な、中国の顧客からの継続的な新しいプラットフォームへの採用です。EVに関するパワートレインのところと、あとはADASのコンパニオンチップみたいなところで採用が広がっていますので。もちろん、短期にはBEVとPHVでどうだこうだみたいな、アップアンドダウンはあるんですけれども、すう勢的には非常に力強く立ち上がっていくだろうというのが一つ。主に中国、EV、新しいADAS、パワートレインというものにひもづいているものです。

もう一つは、日本、欧州を中心とした、どちらかという、Tier1顧客のプラットフォームのジェネレーションの進化みたいなものによって、一部は純増、一部は40ナノからの置き換えのような格好で、28ナノマイコンが使われていくと見ています。ここは、材料としては新しいプラットフォームが立ち上がってくるので、非常に確実というか、強いプラス材料にはなるとは思いますが、最

終的な需要がどうなるのかというと、中国の OEM に比べると不透明感が高いんじゃないかなという感じはしていますね。大きくいうと、そんなところでしょうかね。

Q: ありがとうございます。補足となりますが、データセンターのところで、ここはかなり注目度が上がってきております。あと、Bianca ボードとか、ボードの変更が組立てで苦労されているという話もありますので、この QonQ での変化は、どちらかというと、ちょっと遅れちゃっているように見えますので、こちらの需要動向で増えた減ったなど、変化があればぜひお願いいたします。

A: 私たちの AI のビジネスって、伸びでいうと非常に堅調なんですけれども、全社売上からすると、まだまだ 5% に満たないくらいなので、会社全体の針を動かしますかということ、そうでもないんですけれども。さはさりながら、成長自体は順調にいくんじゃないかなと、かなり強くいくんじゃないかなと見ています。

それはなぜかということ、個別の顧客、個別の銘柄は当然差し控えますが、それなりにパワー回りって大変な領域で、エスタブリッシュされたサプライヤーだからといって、簡単にクオールされて、簡単に売れていくかということ、全然そうじゃないんですよ。

そういう中で、今まさに量産が進んでいるジェネレーションと、この次、それからこの下半期に立ち上がってくるプラットフォーム辺りで申し上げると、われわれもそれなりにいろいろトラブルを抱えてやっているんですけれども、今のところ順調にそのトラブルは回避できています。したがって、2 社もしくは 3 社でパワーのソケットを住み分けたり、奪い合ったりしているわけなのですが、その中では、まあまあ相対的には、今でいうと良いところに位置しているのかなと考えています。

なので、1Q から 2Q は順調に伸びると見ていますし、2Q から 3Q 以降についても、まだ先のクォーターなので数字のイメージは持たないほうがいいかなと思っていますが、まあまあ堅調にいくんじゃないかなと見えていますね。

今、質問者様がインディケートされたトラブルというんですか、ハプニングというんですか、こういうものが私たちにとって、今現在、向かい風と作用しているか、追い風として作用しているかという、どちらかというと追い風にはなっている、そんなふうに捉えていただければいいかなと思います。以上です。

<質問者 3>

Q：一つ目は、コストのところですか。前回の決算説明会でも、営業利益ベースで2%ポイント、コスト最適化によりしていくということで、本日も新開さんから、コストの削減は順調に進んでいることは伺いましたわけですが、現時点で今どれぐらい、このような不透明な環境でもコスト削減をして、利益率が改善できるのか。現時点でのお考えと、この1Qまでの進捗がどの程度いているのかを改めて教えていただけますでしょうか。

A：今のご質問は、新開から回答します。新開さん、お願いします。

A：コスト削減の計画とその進捗ということなんですけれども、計画自体は前回お話ししたとおり、年間で営業利益2%ポイント相当の計画です。それと、今回の説明会で申し上げました、会計的な変更ですね、ポリシーの変更、償却費の償却期間の変更といったものはその外数ですので、合計すると3ポイント強ぐらい、年間で効いてくるような計算になります。

全体として効果の発現は、やや下期に寄っている側面がありますので、この第1四半期、第2四半期では、まだまだ小さいように見えるかなと思います。言い方を変えると、小さくて見えてこないところもあるかなと思います。ただ、プログラム全体は順調に、若干、過達成気味で進捗していますので、下期で想定されている効果を刈り取れるように進めていきたいと考えています。以上です。

Q：ありがとうございました。二つ目、浮いては消えという話題で、20億ドルの預託金を預託している Wolfspeed に関する質問です。

市場では20億ドルの預託金について、もしかしたらライトダウンしなければいけないんじゃないかという話とか、それよりもさらに Wolfspeed の立て直しに御社が関与するんじゃないかなどの懸念が出ておまして。その点について、現時点でどのようにお考えになられているのか、お話しできる範囲でお伺いできればと思います。以上です。

A：まず、その前に新開からのコメントに補足しますと、コスト削減のエフォート自体は極めて順調にいらいますので、そこは新開からの話のとおりなのですが、さはさりながら、冒頭に私が申し上げたように、ちょっとやっぱり投資をしたいなとは思っています。

その背景としては、短期の関税の影響がどうかとか、それによって経済に与える、需要に与える影響がどうかとかいうこともあるんですけれども、一つ大きいのは、今回の一連の動きは、おそらく多くの国にとって、純粹にウェイクアップコールだったと思うんですよね。

今までも何年にもわたって、世界経済のブロック化とか、パラダイムが変わったとかいう話はあったものの、そうは言っても、われわれを含めて多くの企業や国は考えていたと思うのですが、今回の一連の騒動で、完全にスイッチが切り替わると考え始めている企業主体や国が、おそらく随分と増えているんじゃないかなと。それは私たちだけじゃないと思うんですけれども。

今までサプライチェーンの中に組み込まれていたからよかったと考えていた、例えば中国のような国にとっては、これまで以上に強いウェイクアップコールになると思いますので、それなりにわれわれの競合とか顧客のビジネスのあり方が、本当にファンダメンタルに変わっていくんだろうなと。

そういう中で、私たちが生き残っていく、勝ち残っていく、より求められる存在になるためにはどうなのかということを、本当に中長期の目線でしっかりした投資を、主にデジタルとかいう領域になりますけれども、本当にそこに投資をどんどん加速していかないと、今既にオートモーティブ以外のマイコンなんかでも、マーケットシェアの推移に表れ始めていると思いますけれども、中国がすごく力を付けていると思いますので。そういう意味で、投資を増やしていきたいなと思っています。

だからオペレーションマージン、またキャピタルマーケットデイで話をする事になると思いますが、どんどんこの目線を上げていってというよりは、ちゃんと投資をして、先々にしっかりつなげていくことに重きを置いていきたいなと思っています。

Wolfspeed についてですが、まさに今やっていますというところなので、あまり今の段階でお話できることが、残念ながらありません。一つの目線としては、5月の初旬、ゴールデンウィーク明けに、Wolfspeed のアーニングスのアナウンスメントと 10-Q のサブミッションがあると思いますので、一つはそこがマイルストーンかなと考えています。その辺りを目安に、何か一定の進捗を得られるといいなという考えで、もろもろ取り組んでおります。

したがって、向こう 2 週間程度ですので、ちょっとだけペイシェンスをいただいて、お待ちいただくといいかなと思っています。

Wolfspeed の運営そのものにわれわれが大きく関与していくのかというと、今のところはそういうふうには考えていません。長い目線でいうと、SiC の需要とか EV の立ち上がりとか、そういうものによって、あるいはジオポリティカルな環境の変化とか、いろんなものが変わっていくと思いますので。長い目線でどうするかは全くオープンであります、今このタイミングでわれわれが腕まくりをして、いわゆる再建に突っ込んでいくことを考えているかということ、それはクリアに申し上げて考えていません。以上です。

<質問者 4>

Q: 1 点目が IIoT セグメントのところについて、お伺いさせてください。ちょっとかぶってしまうんですけれども、2 クォーターの見通し、IIoT だけだと QonQ で 10% ぐらい伸びるのかなと思っているんですけれども、産業・インフラ・IoT で分けたときに、どういう伸びを考えていらっしゃるのか。

ご質問した背景は、テキサス・インスツルメンツさんが朝に決算を発表して、産業向け、結構強めに発言していたんですけれども、柴田社長からはそこはあまり感じられなかったもので、違いがあるのかなと思いましたので、ご質問させていただいた次第です。よろしくお願いいたします。

A: この産業という言葉は、いつも言うとおりに難しくて。何を意味するのかによって、ちょっと変わってくると思うんですよね。いわゆるインダストリーオートメーション、ファクトリーオートメーションというハードコアの産業に関して申し上げると、強いということはある得ないと思うんです。

先ほど申し上げたとおり、私たちの場合でいうと、エンドの需要はぼちぼちかなと。ただ、在庫削減はいったん一段落したので、われわれからのセルインでいうと、セカンドクォーターは伸びを見込んでいます。でも、この状況でどんどん工場に投資するのは、アメリカで半導体の工場をつくるというのはありますけれども、それ以外にちょっと想像しにくいなって思いませんか。僕はそう思っています。

一方で、産業という言葉の中では通常、エネルギーだったりとか、あとは私たちの場合はホームアプライアンス、スマートアプライアンスといいますけれども、そういうものも含んだり、含まなかったり、いろいろカテゴライゼーションによって変わってくると思いますけれども。ここは先ほどお話ししたように、クォーターとクォーターのシーケンシャルで上がったり下がったりと、多少そういうのはありますけれども、基調としては非常に強いと思います。

ただ、これももしかすると、中国の要因、それから駆け込みがあるのかなと思いますので、セカンドハーフ以降にそれが続いていくのというところ、ここは相当慎重に見なきゃいけないなと思っていますが、少なくともファーストクォーター、セカンドクォーターで申し上げますと、かなり強いということだと思います。

一つのデータポイントとして申し上げますと、私たちの自動車以外のマイコンがおおむね産業用とか、ブロードベースのマーケットに使われていくわけなのですが、ここに関して申し上げますと、これまでのブッキングのトレンドは非常に強くて、私たちの四つのプロダクトグループのセグメントで申し上げますと、一番強いんです。

だから、こういうものを取り上げて TI が強いと言っているんだとすれば、それは私たちも強いんですけれども。でもねと、こういう状況で産業用にどんどん投資をするのは、やっぱりいかにも想像しがたいので、ここは慎重に見たほうがいいかなというのが私の考えではあります。以上です。

Q：ありがとうございます。2 点目が、ルネサスと Altium ソフトウェアの新しいプラットフォームについて、手応えをどう感じていらっしゃるのかというところと、結構ここは競合他社さんもいろいろ、このソフトウェアの設計のところとか、どんどん投資されていて、もっと御社でここを強化したいとか、もっと足りないところが見えているのかどうか。だからこそ、この R&D も増やさないといけないのかというところを、併せてお伺いできますでしょうか。お願いいたします。

A：これはまだショーケースしただけでして、ちゃんとローンチするのは来年になりますので、まだ時期尚早ではあるんですね。ただ、ぱっと見、画面とかビデオでお見せすると、既に似たようなのはあるよね、というものなんですけれども。

ただ、何が決定的に違うかというところ、これは本当に裏でデータが全部つながっていますので、今までは似たようなものはあったけれども、それを解釈したり、ほかのものにデータをつないだり、検証したりは全部人間がやっていたわけなんですけれども。私たちのショーケースしたものはそうじゃなくて、そこは全部データでつながってオートメートされるという、すごくファンダメンタルな違いがあるものなので。少なくとも技術的には順調に立ち上がってきていて、非常にここは私自身も楽しみにしているところであります。

あと課題は、この上に一体どういう、イングレディエントという言葉は私はよく使うんですけれども、どういうデバイスとか、どういうソリューションを本当に乗せていけるんですかというところが鍵で。それはそれなりに大変な労力のかかることなので、ここをしっかりとっていくのが成功の、プラットフォーム自体の技術的なものはほとんど疑いなく私はいるんですけれども、その上に乗せていくものがどう展開してくのかが、これからの大きなチャレンジなので。ここはぜひ、大川さんはじめ、皆さんもシビアにご覧いただいたらいいんじゃないかなと思っています。

足りないものは何ですかというところ、大きく申し上げると二つありまして。既に機能としては一部持ってはいるのですが、ただやっぱり、プロダクトライフサイクルマネジメント、PLM といいます。について言うと、まだまだ足りないところがありまして。ここはなんとかしたいなと思っています。

当然、オーガニックにやっていますけれども、どこかのタイミングでボルトオンみたいなことも必要なのかなと。アクイジションみたいなものも必要なのかなと考えています。今いま、足元ですぐ

考えているものがありますかという、必ずしもそうではないですけども。これは以前からお話ししているとおりで、どこかで何か必要かなという目線です。

あとは、われわれのプラットフォームは、どちらかというとブロードベースのマーケット、ブローダーオーディエンスにエレクトロニクスシステムデザインを届けるんだと、去年の2月にアナウンスしたときにお伝えしましたが、それが主眼なんですけれども、それだけだと不十分な、本当のエンタープライズセグメントの顧客を招き入れるために、どんな仕掛けが必要かなと。

そこを非常に洗練された、例えばシミュレーションだったりとか、デザインのケイパビリティも多分必要になると思いますので、パートナーシップでやっていくのかどうなのか。この辺もこれから考えていく必要があるかなと思います。

ただ、今いまは、せっかく Renesas 365 をアナウンスしたところなので、これを来年のローンチに向けてちゃんと実装を進めていくのが、圧倒的に今はプライオリティナンバーワンでやっているところであります。以上です。

<質問者 5>

Q: まず1問目ですけども、自動車のところでお伺いしたいと思います。関税が少し始まったりしている部分もあるかと思うんですけども、御社も含めて、関税の影響をサプライチェーン上でどう負担していくのかについて、柴田さんのお考えがあれば教えていただければと思います。

短期的には、多分トヨタさんとかは、部品メーカーに負担がいかないようにするみたいなお話もあるかと思うんですけども、全てが全て値上げできるものでもない可能性も考えると、未来永劫、ずっとトヨタが負担してくれることもないと思いますので、価格に対してどの程度圧力がかけてくる可能性があるのか。こういったところについて教えていただければと思います。

A: これは本当に答えにくいご質問ですね。あまり影響がないことを願ってやまないですね。ただ、現実問題としては、その理由が関税であれ需要であれ、結局のところ何が一番強い力として価格決定を支配していくかという、結局はサプライヤーの競合状況だと思うんです。

はい、うちが負担します、うちが値段下げますという人が出てくるかどうか、最大の決定要因になりますので。関税によって需要、ボリュームそのものもあやしい中で、さらに ASP もという話になっちゃうと、大変厳しい状況になりますので。そこは誠意を尽くして、顧客の理解を得ながら、そうならないように努めていきたいなと、そのぐらいしか今は申し上げることはないですね。

Q: 分かりました、ありがとうございます。2点目、ここは少し短期的なところでして。特に在庫を見ていきますと、自社在庫のところは目標水準までほぼ到達しているような状況が、この2四半

期続いているかと思います。かなり需要の動向が非常に不透明な中で、自社在庫の水準をもう一段下げることはお考えではないのかというところを、教えていただければと思います。

併せて、毎回のようになって恐縮なんですけれども、甲府工場の状況です。こちらはアップデートがありましたらいただければと思います。よろしくお願いします。

A：自社在庫は何年か前と比べると、こんなことで胸を張ってもしようがないんですけども、非常によく今管理できていると思いますので、あまりこれを大きく変える必要性は、今のところ感じていないです。

あるとすれば、世界の需要全体が大きく収縮するような場合、ここは当然 DOI の水準自体がスパイクして跳ね上がっちゃうと思いますので、そこはそうならないように抑えていくことはあると思います。それこそ他社の決算でも語られていましたが、私たちのケースも同じように、タームオーダーというんですか、ショートリードタイムのオーダーがやっぱりすごく増えているんですね。これは取り逃したくないので。

むしろダイバंकなんかはちょっとリッチに持っておいて、必要があれば数週間でぱっと出せる、これはむしろビジネスでは大事だと思っているので、ここから大きく DOI を下げることは今、考えていないです。

甲府はご案内のとおり、非常に需要が不透明なので、ここは特に期限を定めずに、今、限界的まで慎重な目線を維持していくことは変わっていないです。以上です。

Q：ありがとうございます。1点補足なんですけれども、甲府は立上げが行われない状況が続いていると思うんですけれども、何か一部、減損を行わないといけないようなリスクとか、そういったものは考えなくてもいいのでしょうか。

A：今のところ、甲府工場そのものの規模をパーマネントに縮めるとか、あるいは立上げ自体をやめてしまうとか、そういったことは考えていないんですよ。先々考えると、パワーの需要は確実に伸びていきますし、ここで作るべき製品も、今の目先だけじゃなくて何年か先も見据えた上でわれわれの開発の準備が進んでいますので。

したがって、今のポーズの状態がどれぐらい続くのかが、最大のアンノウンというか、クエスチョンではありますが、先々は稼働していく、この目線は変わっていないので、今大きくインペアメントすることは必要性を感じていないです。以上です。

司会：ありがとうございました。それではお時間近くになりましたので、以上で質疑応答を終了させていただきます。

最後に、柴田よりご挨拶申し上げます。柴田さん、お願いします。

柴田：ということで、よう分からんものはよう分からんということで、よく分からないものに対する受け止め方が、この業界、それから顧客の業界等々を含めて、各社各様な状況ではなかろうかなと思います。そんな中で、私たちとしては普通に考えたらこうだよねという目線で少しだけ慎重に見ているのが、今の足元の状況であります。

もっと大事なのは、やっぱりこれは本当の意味でのウェイクアップコールだと私は考えていますので、これをトリガーとしてこれまでも考えていたことではありますが、さらにより腰を据えた、本当の意味での長期の競争力に磨きをかけるところに、より一層注力していきたいなと思うところがあります。

いろんな状況がどんどんめまぐるしく変わりますので、これまで同様に必要が生じた際には、皆様に遅滞なく情報提供していきますので、ぜひ引き続き、これまで同様のダイアログをよろしく願います。

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、2025 年度第 1 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