

2017年12月期 第3四半期決算発表(2017年11月2日) 説明会での主要QA

Q:PPA(取得原価の配分)の見直しによって、ソフトウェアと技術資産を配分したかと思うが、それぞれの償却年数は?

A:無形資産は資産の性質で期間が変わるが、技術資産の償却期間はだいたい10年程度。ソフトウェアへの配分は特にならない。

Q:3Qの売上はYoYでは堅調とのことだが、2Q決算発表時に3Qの自動車売上はリスクありと説明があった。これを踏まえて、3Qの自動車、産業用途のQoQの動きについて解説してほしい。

A:当社ビジネスは、①エンドマーケット(アプリケーション)、②プロダクトの両面からマトリクス的に見てもらうと理解しやすい。②プロダクトでは3Qから4Qにかけて、マイコンが数字としてはソフト。これには2つの要因がある。1つは過剰需要の解消。昨年の震災以降供給がタイトな状態が継続しており、今年の前半は、デマンドが多めに認識され、顧客から提示された需要が一部過剰であった。製品によっては十分な供給ができるようになり、過剰に提示されていたデマンドが正常化してきたため、見かけ上デマンドが落ちているように見える。2つ目は、生産のミスマッチ。当社生産は高い稼働を維持しているが、リードタイムが4か月かかるものもあり、デマンドの変化を捉えてから生産に追随するまでに数か月かかることもある。以前の想定のままの生産ミックスを継続すると、出荷の際にミスマッチが起こり、売上が一部下がっていることもある。生産ミックスは変えてきているが、売上に結びつくのは11月下旬からのため、4Qの一部はまだミスマッチが残る。

Q:4Qの半導体売上はQoQ+2.8%の伸びを見込んでいるとのことだが、エンドマーケットとプロダクトの面で見るときに、それぞれどう見えているか?また4Qの費用面について、生産増の恩恵がないため、限界利益にどう影響してくるのか?費用もここまで増えるのか?特殊な要因があるか?

A:4Qの売上について、自動車向けは全社+2.8%と同等レベル。FA白物家電は強い数字。一部の民生、コンピューティングはかなり弱い、というミックスとなり、半導体売上全体でQoQ+2.8%。

生産とグロスマージンの関係についてもポイントであり、3Qのガイドを提供するときにマージンやPLが控えめなガイドになってしまったことを反省している。3Qのグロスマージンは予想比+2.3ポイントとなったが、これほどのギャップがないよう、今回4Q予想では数字の作り方を変えた。

OPEXは基本的にはシーズンリティ。当社のボーナスは業績連動型のため、4Qはその分の増もある。また、供給がタイトだった状況を解消するために、外部のサービスを導入して工場の歩留まりを高めることもやってきて成功している。こうした一時的な費用を織り込んでいる。単なるシーズンリティに加えて追加要因がある。

Q:インターシルとのシナジーについて、時間軸を伸ばして実現すると聞いたが、アップデートあるか?

A:シナジー全体としては時間軸を後ろに伸ばして実現する想定はしていない。今のところはほぼオントラック。月次でモニタリングしているが順調。短期的なコストシナジーを見直しており、本質的なコスト削減策に取り組み、より大きなシナジーを創出する狙い。シナジー170Mドルの目標の内、1/4がコストシナジーで、3/4の大きいところはオントラックで進んでいる。

Q:3Qの売上高について、自動車、産業、ブロードベース別の、為替除きでの増収率は?

A:為替と震災からのリバウンドを除くと、YoYで自動車は+5%より少し上の増、産業はそれより少し高い成長、ブロードベースは+10%前半の成長。

Q: 来期の償却は今年並みとのことだが、グロスマージンの改善はテールヘビーで達成する見込みであり、その要因としてこれまで償却負担増を挙げて説明していたかと。これが、OSAT 活用によって償却負担がそれほど増えないという方向に変わった？

A: そうではあるが、方向感が大きく変わるような話ではない。今年来年の償却は高い水準で継続。19 年になっても劇的に下がるということはなく、少しずつ下がる見込み。それ以外の諸々の施策として、コスト削減やプロダクトミックス改善は計画通り進んでいる。計画期間中ではテールヘビーな形で効果が出てくる。

Q: インターシール買収に伴う PPA はほぼ完了したということだ、のれんと無形資産の配分はどうなっている？

A: のれんが 2,000 億円弱、無形資産が 1,500 億円弱となった。PPA は完全に全部終わったわけではないが、これ以降の動きはそんなに大きくない。

Q: 無形資産の償却は 10 年とのことだが、のれんも同期間で償却か？

A: のれんは 9 年で償却。

Q: 来期以降の税率の考え方は？

A: 今から大きく変わる要素はない。引き続き繰越欠損金がたくさんあるのでそれを消費する。税制の変更によって実態としての税率は上がっていく傾向にあるとは思うが。

Q: 繰越欠損金はいつ頃解消される？

A: 2022 年くらいまでは使える。

Q: 生産面でのアウトソース比率が来年増えていくかと思うが、グロスマージンへの影響は？

A: 一般論で言うと OSAT でもファウンドリでも生産アウトソースをすると、コスト高となり、マージンには押し下げ方向のプレッシャーがかかる。そうなったら意味がないので、広くアウトソースをするのではなく、いくつかの戦略的パートナーにまとまったボリュームを出せるようにする。例えば、効率よくテストができるようなテスターも紹介する。こうして、マージンにネガティブな影響ではなく、ポジティブな影響が出せるよう鋭意進めている。アウトソース比率が高まることによって、マージン影響が上にも下にも出るということは想定していない。

Q: 自動車向け半導体コンテンツの成長が加速する感触があるとのことだが、車載制御、車載情報の分野別、またマイコン、アナログ、SOC など製品別の点から解説してもらえないか？

A: ADAS 機能やグラフィックスを使ったコックピットが以前の想定に比べるとミッドレンジ、エントリークラスでも採用が増えている。当社顧客の中でも、日欧の大手 Tier1 からの需要のアウトルックが、時間の経過につれどんどん増えていく景色が見えている。全般で増えているが、増え方に差がある。センサノードが増えれば付随するアナログも 1:1 より大きく増えていき、マイコンよりアナログ周辺の方が伸びが大きくなる。マイコンが伸びても、他のデバイスに強い競合他社対比では見劣りすることもある。そのため、マイコン以外のアナログなどのデバイスの拡販に取り組んでいる。

Q: 自動車の需要が増えてきているとのことだが、昨年開示していたデザイン・インの金額について、17 年の状況は？

A: 詳細な数字は差し控えるが、中期計画においては、プロダクトミックスの改善として、よりマージンが高い製品を多く織り込んでいる。デザイン・インもこれまでより、もう一段研ぎ澄ましてマージンを重視して活動しており、デザイン・イン金額そのものは前年比で減少すると見ている。意識的にマージンによりフォーカスしているため、心配は全然していない。

Q: 自動運転用の R-Car の競合環境、競争力、また業績貢献の時期や規模は？

A: 一つのマイルストーンは 2020 年東京オリンピックとなり、自動車メーカーも 2020 年、2021 年のタイミングで自動運転車をアナウンスしている。自動運転の頭脳部分の立ち上がりは 2020 年以降だろう。ただし、実態として数値面では、2021-2022 年であっても小さいボリュームであることは間違いない。数字として大きなトピックになるのは考えにくい。当社のデバイスは消費電力を抑えつつも、コンピューティングの実行能力も高いアーキテクチャーを持っている。大規模に自動運転の機能を展開するにあたっては多くの自動車メーカー/Tier1 から強い引き合いをもらっているのは事実。いい位置につけている。この先 5 年くらいはこのままの取り組みでいい展望が実現できると感じている。

以上