

2019 年 12 月期 通期決算発表説明会 (2020 年 2 月 12 日)

での質疑応答

<質問者 1>

Q: 大きく 2 問ございます。1 問目が第 1 四半期、1～3 月期の予想の売上高、QoQ で取ると、ミッドポイントで 7%減になりますけれども、自動車とそれ以外のところで、どのような前提をこれは置いたものなのかということコメントいただきたいというのが 1 問目になります。

A: 新開です。QoQ で 7%減のうち、約 2%ポイント分が中国工場の停止に伴う出荷影響です。残りの部分についてが、それぞれ実際の需要に関する部分です。相対的に自動車の部分が強く、産業・インフラ・IoT の部分が弱いという想定を置いております。

Q: 自動車の方の減少率が小さく、それ以外の方が大きいという、そういうことですか。

A: そうです。ご理解のとおりです。

Q: 2 点目は 10～12 月期の産業インフラ関連のところで、若干需要が強かったというご説明がございましたが、これはこういったものが伸びたのかということと、その部分に関して 1～3 月以降、コロナの状況は除いて、持続性というのはどういうふうにご覧になっているのかという点についてコメントをいただければと思います。

A: 新開からお答えします。売上が上振れた部分の要因ですが、一つは産業向けの SoC の出荷が好調だったことと、(様々な要因の一部としてですが) インフラ向けの旧 IDT の製品が予想よりも強かったというのがございます。

1Q との関係で言うと、インフラ向けの旧 IDT 製品、特にタイミングデバイスを中心としたところは、引き続きトレンドが継続するかなと考えております。

<質問者 2>

Q: 3 点ほどお願いいたします。1 点目はコロナウイルス、先ほどの質問にも被るんですけども、今、恐らく北京の後工程のところだと思うんですけども、実際に今はどのような状況になっていて、今後工場の運営の見通しについて、もし分かるものがあれば教えていただきたいということです。これが一つ目です。

A: 柴田です。今週の月曜日（2月10日）から工場が稼働しています。当社の中国の北京と蘇州にある後工程の工場、両方とも影響を受けています。

月曜日から予定通りというか、変更があった後の予定どおりで稼働を開始してしまっていて、現状では大体稼働率 50%ぐらいで動いています。ここから来週、再来週と段階的に稼働を上げて、再来週にはほぼほぼフル稼働ということを現時点では見込んでいます。

但し、当然今後のウィルスの広がり方で話は全く変わってしまうと思います。現時点で想定している不確定要素は大きく二つあります。一つは従業員でまだ戻ってこれないヘッドカウントがそれなりにいますので、その従業員が当社の現状の想定どおり就業に戻れるかというのが1点。それから、もう一つはサプライですね。自前のサプライで、ものによっては、例えば1週間程度で当社の自社在庫が相当少なくなるというものが混ざっていますので、この二つのインプットにより、場合によってはこの稼働率がもう少し下がった状態で推移せざるを得ないかもしれません。

ただ、これまでの状況で言うと、もっともっと悪い事態も想定はしていましたが、想定の上に乗って再稼働をしているとご理解いただければと思います。以上です。

Q: 二つ目なんですけれども、1～3月期の御社全体の前工程の稼働についての考え方について教えていただければと思います。QoQでどの程度になってくるのかというところです。以上、2点目です。

A: 1～3月期、これもこのウィルスによってデマンドがどう変化するかによって話は変わりますが、現時点では昨年の第4四半期に比べると、一声、10%ポイントぐらい、インプットベースで稼働が上がってくることを想定しています。

理由は二つありまして、昨年までは、どちらかという在庫コントロール重視の運営であったのを、今年からそのバランスを取ろうということに変えていることと、もう一つは、そもそものアンダーラインのデマンドが強く見えているということ、これら二つの要因によって稼働は上がるということを想定しています。以上です。

Q: 三つ目なんですが、もしかしたらこれは17日に聞くべきことなのかもしれないですが、12ページのところで、自動車のグロスマージンが去年の1Qをベースに改善方向にあると、チャートで左の方になっておりますけれども。これは稼働率の回復だけでは説明できないようにも見えてまして、この1Qをボトムにして40%程度まで回復してきたドライバーについて、重要なものから教えていただきたいということ。

それに加えて、40%を超えてグロスマージンが改善する可能性があるのかどうかについても言及いただければと思います。以上、3点目です。

A: 山本からご回答させていただきます。工場のインプット増による影響ということ、そして（製品の）ミックスがややポジティブに動いていること。3点目は、コスト削減が順調にすすんでいる、細かくやっておりますので、この辺りの原低効果が少しずつ出ているということです。

ただし、ここから一気にどんどん上がっていくかと、もちろん稼働が上がるとそれがポジティブなんですけれども、お客様から入ってくる様々な案件がありますので、この辺り、中長期の見通しについては月曜日のアナリスト DAY で車載本部の方向性とともにご説明させていただければと思います。

<質問者 3>

Q: 3点お願いできればと思います。1点目なんですけれども、第4クォーター、10～12月期の実績で、QoQ ないしは御社の計画比で費用減が大きく貢献されているかなと思うんですけれども。第4クォーターは、元々QoQ では費用が増えるような季節性があるのかなと思うんですが、この第4クォーターで、どういったことで費用減が起きたのか。第1クォーター以降、どれだけ持続性があるものなのかについて教えていただければと思います。

A: ご理解のとおり、第4四半期で研究開発費を中心とした費用増はQoQ で発生していますが、予想比では、それをもう少し大きく出るかなと織り込んでいた分が出なかったということが一つと、あとは研究開発費以外のところ、製造費用のところで多少費用減を実現できましたので、その分が貢献しているということでございます。

今後の持続性という意味では、製造費用の費用減は今後も継続する見込みでございます。以上です。

Q: 2点目なんですけれども、コロナウイルスのところでいくつか質問が出ているかと思うんですが、今回、需要のところは織り込まれていないかと思いますが、足元まで何か自動車部門を中心にだと思いますが、お客さんからの引き合い等が変わってきているような兆しはないしは動きというのは掴んでいらっしゃいますでしょうか。

A: 自動車、それ以外を問わずに、現時点ではないですね。もうちょっと、やはり先にならないと分からないのかなという感じです。

ただ、特に自動車を中心にお話をする、顧客サイドの生産が止まっている時間がそれなりに長引いていますので、エンドの需要の動きに関わらず、顧客レベルでの需要にはそれなりの影響があるだろうなという想定をすべきだと思っています。

一方で、自動車以外で言うと、意外にも中国のローカルの顧客ベースを見渡すと、もちろん一部にはそれなりに大きな影響も出ているかもしれませんが、全体としては比較的想定どおり工場が稼働しているという報告を受けています。

繰り返しになりますが、エンドのデマンドという意味では、どんな影響が出るのかまだ見通し切れませんが、顧客の製造ラインの稼働ということだけに限って言うと、もしかしたら自動車以外の方が、影響が軽微で収まるかもしれないと現時点では想定しています。

Q: ありがとうございます。3点目なんですけれども、前回の決算説明会等でもコメントがありましたが、今年の後半ぐらいから5Gないしはデータセンター向けの需要が少し立ち上がってきそうだという話があったかと思うんですけれども。この領域について確度がどうなっているのかについてアップデートをお願いできればと思います。

A: 現時点では見通しは変わっておりません。5Gとデータセンターで少し分けてお話をすると、データセンターについては足元から既に少しずつデマンドが上がっていくということで、そのラインに乗って推移しています。少し強めに推移しているかなというところですかね。想定よりも。

一方で5Gに関して言うと、元々、若干テールヘビー気味のランプアップを見込んでいまして、私の記憶が正しければ、昨年お話をした時にも、今年のカンファレンスぐらいからそれなりの貢献をするのではないかということをお伝えしたと記憶しています。

現状、足元でもYoYで言うと、ものすごく大きく伸びているのですが、ベースが小さいので会社全体に与える影響という意味で言うと、カンファレンスになればそれなりの貢献になってくるだろうと想定をしています。

ただ、一方でここは前回十分にお話し出来ていなかったかもしれませんが、4Gのランプダウンは結構大きく効いてきます。当社の通信インフラ向け全体ということで申し上げますと、今、足元では4Gのランプダウンの影響がかなり大きく出て、全体としては余りぱっとしないような数字に見えているというところです。

5G自体は、繰り返しになりますが、既にYoYでもうかなり大きく伸びています。以上です。

<質問者 4>

Q: 3点お願いします。まず1点目は、新型肺炎コロナウイルスの2%影響の2という数字に至ったところなんですけれども、北京とか蘇州の工場だけで見ると、アウトプット影響というのは10%弱とか、そういう数字なのかなと、ちょっと思ったりもしているんですけど。そのギャップの説明をしていただきたいです。

要するに、御社は少ないとは言え在庫もあるだろうし、完成品在庫ですね。それから、北京、蘇州というのが唯一の拠点ではないと思いますので、この北京、蘇州の稼働影響と、その2%とのギャップについて少し具体的にご説明いただけることはないでしょうか。

A: 北京と蘇州のアウトプットが全体に占める割合は、それぞれ約7%、7%で、都合14%ぐらいあります。その両工場が平均して2週間強出荷できなかったという影響から、1Qに与える影響が概ね2%と、要は13週分の2週間、14%（中国出荷分に占める）のアウトプットに効いていると、そういったイメージでございます。

Q: そうすると、どこかで完成品在庫があるとか、そういうのは余り細かく考慮をしても、若干しょうがないところもありますので、そこは機械的に見てらっしゃるということですね。

A: 1Qへの影響という意味だと、在庫からはき出す分も当然考慮していますが、そんなに大きくはないので、今申し上げた通りです。

Q: 二つ目の質問は、そこにも関連するんですが、なに故に50%稼働からスタートしているのかというところなんですけれども。それは、例えば従業員の方が、まだちゃんと戻ってきていないということなのか、停止した後だからそうなのか。それから考えられることは政府からいろいろ対策を求められているので、それを注意深くやっているからそういうスタートになるのか。なぜ5割からスタートするのかというところを、少しご説明いただけないでしょうか。

A: ほぼ従業員の影響です。当然ながら、われわれは従業員の安全衛生を優先として考えておるんですけれども、まず帰省していて工場近辺に帰ってこられない方もいらっしゃいますし、工場近辺に帰ってきているんだけど自宅待機となっていらっしゃる方もいますし、或いは自宅から工場へ出勤する、交通上の手立てがないという方もいらっしゃいます。

これらを段階的に解消していったって、徐々にアウトプットを上げていく計画ではありますが、稼働、今春においては50%のアウトプットで運用をしております。以上です。

Q: 確認なんですけど、例えば政府によって求められている対策によって、要するにテレビとかでは食堂の話ばかりですが、例えば工場のライン内の人の配置とかに注意しなければいけないというようなことは実際にあるのでしょうか。

A: 現時点ではそういったことはございません。

Q: 最後の三つ目は、この第1クォーターの売上ガイダンスなんですけれども、確認までなんですが、IDTの影響を除くと、このガイダンスのミッドポイントを見ると前年比では増収前提になっているという、そういう内容かと思うんですが、そういうことでよろしいのかというところと。

前年比の改善で製品とかによって跛行色があるのであれば、何が相対的に良い悪いというのを、少しご説明を補足していただけないでしょうか。

A: 前段の部分は正しいですということに尽きるんですけど、これはやはりなかなかミスリーディングなのは、今迄は当然当社の売上のガイダンスなので、当社からの売上、受注をベースにいろいろとお話をしているんですよね。これは間に一定程度チャネルが介在しますので、必ずしもエンドの需要のとおり動くわけではないです。これは、これまでも皆さんご存じのとおりかと思えます。

従って、例えば3月のクォーターで言うと、どうしても3月決算の日系の特約店を中心に在庫を絞り込む動きがあるとかですね、そういうものが需要の見通しという話をするには、若干邪魔をするというか、ノイズになってしまいます。

一方で、エンドのデマンドについても当然当社は見通しを持っています。そのベースでお話をさせていただくと、QoQ全体としてオートモーティブも、オートモーティブ以外もほぼ同じようなプラスの成長を見込んでいます。小さいけれどもプラスという成長を見込んでいます。

中身についてももう少しだけ解像度を上げると、オートモーティブの成長を引っ張っているのは、いわゆるEVとADAS関連、それとADASに限らずSoCです。コンベンショナルなカーナビみたいなものに使われる装置も、ちょうど今第2世代がかなり立ち上がっているところなので、その辺りが牽引をしています。

一方でコンベンショナルなマイコンを中心とする売上の見通しは、ほぼほぼフラットというような見通ししております。

オートモーティブ以外の方は、もう少し大きなでこぼこがありまして、当社のカテゴリーで言うところのインダストリアル等々は、少し弱いなど。それから、インフラについて言うと、さっきお話をした4Gのランプダウンの影響があって弱いなど見えています。

インダストリアルは、インダストリアルと言いながらも中身が結構ばらけているので、あまり十把一絡げに話をするのは難しいのですが、いわゆるハードコアのFAについては、それほど回復はしていませんが、そんなに下がっているという感覚は持っていません。

それに対して一部インダストリアルにカテゴライズされている、例えばデジカメとか、そんなようなものを中心にして、まだ一部減少が見られるというところであります。以上です。

<質問者 5>

Q: 先ほどのお答えで大分お答えいただいているのですけれども、なかなか難しいかもしれないのですが、今年1年を見た際に自動車、車載の方でどんな動きをするのか。例えばデザインインの刈り取りの状況であるとか、その辺りの方向について、もう少し詳しく教えていただけたらと思うのですが。

A: 今年については、まずマーケット需要はそれほど強く伸びないという前提で考えておりますが、私どもが新しくローンチするマイコンおよび SoC は、徐々に立ち上がってくるということを想定しております。

Q: 結局今年比でどれくらい、例えば売上に貢献するかとか、もしくはリバウンドの方で下に振れちゃう可能性があるかというのはヒントをいただけますか。

A: (車載事業全体で) マーケット並みに追い付く水準への回復を期待していますので、現時点でコロナウイルスの影響を除けば、若干プラス程度に売上も推移すると考えております。

Q: もう1点、ちょっとざっくりしてるかもしれないんですけれども、費用減が、この間の4Qに結構あったということとか、在庫の整理が一段落ついたということなんですか。今後の経費費用とか削減余地みたいなところは、どういったところがターゲットとして考えられるのか。今、国内の代理店の改革とかもいろいろやっておられると思うのですけれども、何か手を付けなきゃいけないところがあると問題意識を持っておられるところがあるのか、お伺い出来ればと思います。

A: こういう質問は時々頂戴するのですが、答える方は実はすごく悩ましいです。費用の削減は何年かに一遍、お祭りみたいにやるわけではないです。いつもいつも、ずっと考えて、ずっとやっていまして、ものによっては短期で成果が出るものや、ものによっては何年越しになるものもあるということです。

従って、費用を更に削減するというか、効率的に使うと。バリューを見ながらスPENDをしていくという意味では、まだまだ改善の余地はてんこ盛りだと思っています。それは製造、いわゆる COGS に当てはまるところも、R&D も、SG&A も、それぞれにおいてはみんな一緒です。

なので、1円、1セント使うたびに、それは本当に使っている以上にどのぐらいの効果があるのかという観点でお金の使い方をコンスタントに、定常的に、恒常的に見直しを続けていくということを考えています。

お答えになっているかどうか分かりませんが、偽らざる真実、本音としては以上です。

<質問者 6>

Q: 質問は三つございます。まず1点目は、2020年の考え方に関して質問がございます。ちょっと2020年で仮に年間の売上高がフラットだった場合、在庫とかディプリシエーション、R&D、SG&A、これがどういうふうに変動するかというのを、御社の計画として持たれているかというのが質問の意図でございます。

聞きたいことが多くて恐縮なんですけれども、五つあります。自社在庫と販売チャネル在庫、これがどういう方向に向かうか。もう減らなくなるのか、増やすのか。これで二つです。ディプリシエーション、R&D、SG&A、この5項目に関して見方をご教示いただければと思います。これは1点目です。

A: 自社在庫は、理想的には金額としては減ったらいいなと思います。ただ、その中身を出来れば変える方に重きを置きたいなと思っています。完成品まで持っていつってしまうのではなくて、WIP（仕掛品）で持っておくという、その持ち方の変更によって、これ迄よりは実質的に少し多めの在庫を持つと。ただ、金額ベースで言うとフラットか、もしくは少しだけ減っているというのが自社在庫の目指す姿であります。売上がフラットであれば。

チャネルについては、以前から少し話をしていますが、オートモーティブを中心にして、もう少しBCMというか、BCPの観点からも積み増しニーズがありますので、ここは気持ち増えるという方向に自然になるかなと考えています。

あとはCOGSについて言うと、もちろん昨年の実績にも表れていますように、絶え間ない原価改善の影響は理想的には少しずつ出てくるので、その分は少しずつCOGSの削減に寄与してくれることを期待しています。

あとは、特にご質問の中で具体的にあった減価償却について言うと、これは以前からお話をしているとおり、昨年でピークを打っていますので、今期から少しずつ減少に向かって、COGS削減方向にいきます。

SG&A について最初に申し上げますが、新開からガイダンスの説明時にお話をしました、カテゴリー分け、リクラスと呼んでいます、カテゴリー分けを少し変えるということを今期から実施します。この影響以外で言うと、短期的に減らせる SG&A はそんなに多くはないだろうなと考えています。

一部、日本に限らずグローバルに販売チャネルについてかなり戦略的な見直しというんですかね、パートナーシップの向上に向けた取り組みをしていますので、その効果が少し SG&A の削減に効いてくるかなということは期待していますが、それ以外のところはそんなに短期的にどんと減らすことは、現時点では想定していません。

R&D も同様でして、やりたいこと自体は山ほどあるので、あとは全体の売上と P/L の格好を見ながら、臨機応変に使っていくということです。

一つの目線としては売上対比の R&D の比率自体はできる限り、あまり変動ないように、一定の範囲内で収まるようにコントロールしていきたいと考えていますので、売上がフラットであれば、R&D のスPEND もほぼほぼフラッティッシュに動くという姿を今のところ見据えています。お答えになりましたでしょうか。

Q: ほぼ同様の質問なんですけれども、1～3 月に関して考え方をいただければと思います。

稼働はちょっと上がってくるというイメージをいただいたかと思います。その一方で、売上がちょっと減りますので、稼働以外で SG&A、R&D、この変動が QoQ で 1～3 月はどういう想定をされているかというのを確認させてください。

A: まず、粗利益をとということで申し上げますと、売上が QoQ で減少する見通しですが、生産が増えますので、その部分がちょうどオフセットされます。製造費用ということで申し上げますと、先ほど出てきましたように償却費であるとか、その他製造費用が減少し、一方で SG&A から計上区分が変えられた費用が回ってきますので、その分がちょうどオフセットされてグロスマージンもフラットという想定であります。

費用、その他 OPEX については、第 4 四半期が高かった分からの反動で減少する見通しですが、マージンとしては規模、売上規模の減によって、下がるという見立てを持っております。以上です。

Q: 最後、3 点目は 2020 年、市場の見方として、コロナウイルスとかマクロ景気も含めて、多分に不透明な要因があるかと思いますが、今いま増えそうかどうか。大きくは在庫調整がほぼ終わったというのが他社さんのガイダンスでも見られます。ですので、今年プラス、御社が見られる

TAM、もしくは半導体市場としてプラスを見られるか、もし強弱感として 5%、10%の幅はどういう想定をされているかという見通しのものをいただければ助かります。以上です。

A: 増えると思っていますというか、思っていましたというか、コロナ以外はそういうふうに見ていました。オートモーティブは多分全体的にはかなりソフトだろうなと思っていて、あとは ADAS、EV、先ほどお話しした特定の世代の SoC が全体を引っ張って、気持ち伸びるぐらい、昨年対比でという感じになると想定していました。

オートモーティブ以外で言うと、若干繰り返しになりますが、データセンター、5G が非常に強くて、あとは中国の白物市場も非常に強いというような数字も、これまで私たちが社内的に見ている数字でしたので、ノンオートを中心に少し強めの成長が見られて、全体としては 5%とか 10%と申し上げるのは控えますが、シングルディジットのほどほどのところの成長ぐらいになるのかなというのがこれまで持っていた目線です。

本当に今後の様子も相当程度見通しづらくなってしまったので、どの程度意味のある回答になったか分かりませんが、これまでのところはそんな理由でございました。以上です。

<質問者 7>

Q: 2 点お願いします。1 点目が、2019 年通年として IDT とのシナジーというのがコストサイド、それからあまり売上サイドはないのかもしれませんが、売上サイドとして、それぞれどれぐらいあったのかということをお願いします。

それから 2 点目ですけれども、4Q だけで見て、フリーキャッシュ・フローが約 670 億円と、恐らくあまり四半期では意味がないのかもしれませんが過去最高ぐらいだと思うんですけれども。たまたま運転資本の増減でこういうふうになったのかということなのか、何か他に特殊要因があったのか、この持続性といったところに関してコメントをお願いします。以上です。

A: IDT とのシナジーは、来週月曜日にもう少し図を使ってお話をするので、そこに譲ります。ちょっと説明に時間を要するので、そうさせていただきます。キャッシュ・フローについては新開から回答します。

A: 新開です。半分は意識してやったことで、半分は瞬間的に起きたことだと理解しております。在庫の抑制によるオペレーティング・キャッシュ・フローの創出というものが寄与しておりますし、あと一方で支払いサイトがプッシュアウトされたものであるとか、消費税の還付があったと

か、そういったものが寄与して第4四半期のフリーキャッシュ・フローを押し上げた結果となっております。

従って、継続性という意味だと、いずれも継続しないというのが正確なところかと考えております。以上です。

<CEO/柴田挨拶>

本日はお忙しい中、当社の電話会議にご参加いただきまして、ありがとうございました。また、来週以降、適切な情報発信に努めてまいりたいと思いますので、引き続きどうぞよろしくお願いいたします。以上です。

以上