

# 2021年12月期第1四半期決算発表説明会(2021年4月28日)

## 要旨及び主な質疑応答

### 登壇

---

**司会：**皆様、本日はお忙しい中、ルネサスエレクトロニクス、2021年度第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、代表取締役社長兼 CEO、柴田英利、執行役員兼 CFO、新開崇平、執行役員兼オートモーティブソリューション事業本部、事業本部長、片岡健ほか IR のスタッフが出席しております。

これより CEO の柴田からごあいさつを申し上げたのち、CFO の新開が第1四半期決算についてご説明し、続けて、質疑応答を行います。説明会全体の時間は約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先ほど、当社のホームページの IR サイトに掲載したものと同じです。

それでは、柴田さん、お願いいたします。

**柴田：**皆さん、こんにちは。ルネサスの柴田でございます。

これから新開が詳しくご説明をいたしますが、2月にあった地震の影響、その直後に、影響はありますが軽微ですとお伝えしました。それを踏まえても、ガイドの中央値より上目でファーストクォーターは着地しました。主な要因は、為替と、あとは震災で影響を受けた以外の生産拠点でのプルインというか、キャッチアップが有効に作用したということでもあります。

セカンドクォーターは、今まさに火災からのランプアップの真っ最中なのですが、ちょうど10日前に皆さんにお話をした際に、今月中に50%の稼働までいきたいということをお伝えしました。現状は気持ちビハインドで推移していきまして、本日時点で40%に少し届かないぐらいの稼働になる見通しです。

ただ、ボトルネックについてはかなりクリアに分かっていきまして、対処方法についてもかなりはっきりと見通しが付いていますので、希望的観測も含めてお伝えすると、5月に入り次第、早々にキャッチアップをしていきたいと考えています。

そして、最後にお気づきの方もいらっしゃるかと思いますが、今回、開示を充実させるべく、情報の開示の内容を少し追加したりとか、見せ方の改善を図っています。ここも試行錯誤しながら、皆さんのフィードバックをどんどん取り入れて、常に改善していきたいと思っていますので、また今日のマテリアルについても、折に触れて、皆さんのお考えお聞かせいただければ幸いに存じます。

それでは、以上で私の冒頭のあいさつを終えまして、ここから先、新開にバトンタッチをします。新開さん、お願いします。

**新開**：はい。CFOの新開です。21年12月期の第1四半期の決算内容について、IRサイトに掲載のプレゼンテーション資料をベースにご説明します。

先ほど、柴田からありましたとおり、この第1四半期から自動車向け、産業・インフラ・IoT向けのそれぞれの事業と業績について、より深くご理解いただくようなセグメント開示を充実させておりますので、折に触れてご説明したいと思います。

Non-GAAP

## 2021年12月期 第1四半期 決算概要

IFRS、NON-GAAP<sup>\*1</sup>

売上収益の前年同期比、前四半期比、予想比は小数点以下第2位を四捨五入

(億円)	2020年12月期		2021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 <sup>*2</sup> (2/10時点)
売上収益	1,787	1,916	2,010 (±40)	<b>2,037</b>	<b>+14.0%</b>	<b>+6.3%</b>	<b>+1.3%</b>
売上総利益率	47.3%	47.0%	48.5%	<b>50.2%</b>	<b>+2.9pts</b>	<b>+3.1pts</b>	<b>+1.7pts</b>
営業利益(率)	337 (18.8%)	372 (19.4%)	442 (22.0%)	<b>526</b> <b>(25.8%)</b>	<b>+189</b> <b>(+7.0pts)</b>	<b>+154</b> <b>(+6.4pts)</b>	<b>+84</b> <b>(+3.8pts)</b>
親会社の所有者に 帰属する当期損益	299	242	-	<b>326</b>	<b>+27</b>	<b>+84</b>	-
EBITDA <sup>*3</sup>	576	575	-	<b>718</b>	<b>+142</b>	<b>+143</b>	-
1米ドル=	110円	105円	103円	<b>104円</b>	5円 円高	1円 円高	1円 円安
1ユーロ=	121円	124円	125円	<b>127円</b>	6円 円安	3円 円安	2円 円安

<sup>\*1</sup> Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値(GAAP IFRS基準)から非経常的な項目やその他の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。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を開示しております。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。

<sup>\*2</sup> 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比

<sup>\*3</sup> 営業利益+減価償却費及び償却費

では、4 ページ。第1四半期の決算概要です。

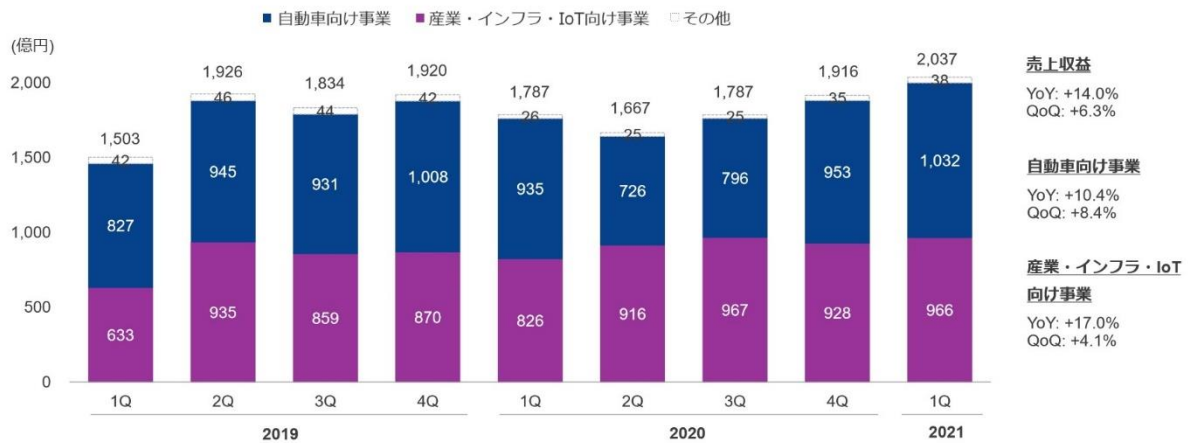
真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益については2,037億円、売上総利益率は50.2%、営業利益は526億円、25.8%、当期利益は326億円、EBITDAは718億円という結果になりました。

予想比について、一番右の列をご参照ください。売上収益はガイダンスの中央値からプラス1.3%、金額でプラス27億円で着地いたしました。売上総利益率は中央値を1.7%ポイント上回って着地。営業利益については、中央値から額で84億円、率として3.8%ポイント上回って着地いたしました。

Non-GAAP

## 売上収益 四半期推移

IFRS、NON-GAAP<sup>\*1</sup>



\*1. Non-GAAP業績は、財務会計上の数値 (GAAP IFRS基準) から非経常的な項目やその他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。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を提示しております。具体的には、企業買収に伴い、認識した無形資産の償却およびその他の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。

続いて、5 ページ。売上収益についてです。四半期ごとの推移を示しています。

一番右側が第1四半期の実績になります。売上収益全体ではYoYで14.0%の増収、QoQでは6.3%の増収となりました。自動車向けは同じくYear on Yearで10.4%、QoQでは8.4%の増収となりました。産業・インフラ・IoT向け、YoYで17.0%、QoQでは4.1%の増収となりました。

# 2021年12月期 第1四半期 売上収益・売上総利益率・営業利益率

IFRS、NON-GAAP<sup>\*1</sup>

	2020年12月期 第4四半期 実績 (2020年10-12月)	2021年12月期 第1四半期 予想 (2021年1-3月)	2021年12月期 第1四半期 実績 (2021年1-3月)	
<b>売上収益</b> 予想比: +1.3% QoQ: +6.3%	1,916億円	2,010億円 (±40億円)	2,037億円	<b>営業利益率 予想比 +3.8pts</b>
<b>売上総利益率</b> 予想比: +1.7pts QoQ: +3.1pts	47.0%	48.5%	50.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ 売上高</li> <li>▲ 売上総利益率</li> <li>→ 為替</li> <li>▲ 製品ミックス</li> <li>▼ 生産回収</li> <li>▲ 製造費用等</li> <li>▲ 営業費用</li> </ul>
<b>営業利益率</b> 予想比: +3.8pts QoQ: +6.4pts	19.4%	22.0%	25.8%	<b>営業利益率 QoQ +6.4pts</b>
				<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ 売上高</li> <li>▲ 売上総利益率</li> <li>→ 為替</li> <li>▲ 製品ミックス</li> <li>▲ 生産回収</li> <li>▲ 製造費用等</li> <li>▲ 営業費用</li> </ul>

\*1 Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値 (GAAP IFRS基準) 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。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を開示しております。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。

続いて、6 ページ目ですが、売上収益・売上総利益率・営業利益率についてここで差分をご説明したいと思います。

まず、予想比がこの右上のボックスにあります。まず、売上高について中央値からの上振れ 27 億円につきまして、為替影響が大半です。為替影響を除いた正味の売上影響という意味で言いますと、福島沖地震による出荷減影響で、その他のプラスがオフセットされたという形になっています。

売上総利益率については、生産ミックスの改善、それと、製造費用減による改善が震災および火災の影響による生産回収の減で一部オフセットされたという形になりました。営業費用については予想比で額として 37 億円減っておりますけども、おおむね 3 分の 2 が R&D の減少。これは NRE、開発入金の増加を含みます。3 分の 1 が SG&A の減少という形になりました。結果、営業利益率としては予想比 3.8%ポイントの上振れ、額として 84 億円の上振れということになりました。

下段が QonQ で示したものです。売上総利益率でいきますと、売上増と生産ミックス改善、生産回収増による売上総利益率の改善を震災と火災影響で一部オフセットという形になっています。営業費用については、結果的に QonQ で減少したことによって、営業利益率は 6.4%ポイント、額として 154 億円増額いたしました。

## 当社在庫 (決算ベース) とDOI\*1



\*1: DOI=当該四半期末棚卸資産残高 / 当該四半期売上原価 (Non-GAAP) × 90

続いて、7 ページです。在庫の状況についてです。

この在庫の状況を二つのスライドに分けて示しています。一つ目は当社の保有する在庫と、保有日数、DOI です。二つ目、次のページになりますけれども、販売チャネル在庫と、保有週数、WOI について説明しています。

まず 7 ページの当社在庫についてです。原材料、仕掛品、完成品の区分で、このセグメント別に示しています。

ご覧いただけるとおり、自動車、産業・インフラ・IoT、両事業において、特に完成品を中心に、この QonQ で減少している傾向が見て取れるかと思えます。生産の増加等、特にダイバンの積み増しによって、仕掛品を中心に今後、増加させていく見通しなのですが、十分な積み増しが完了するまでには、まだしばらく時間を要するかなと考えております。

## 販売チャネル在庫\*1 (管理ベース) とWOI\*2



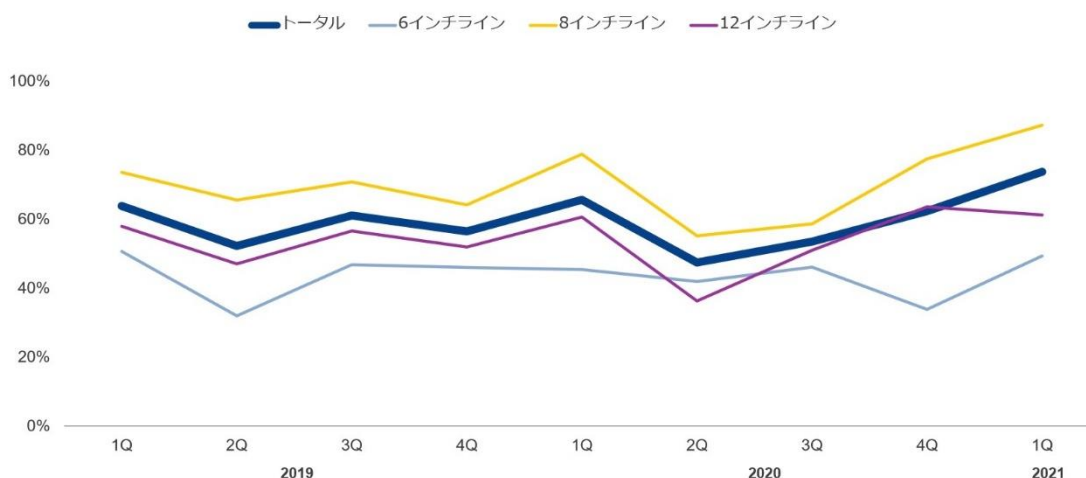
続いて、次のページ。販売チャネル在庫です。

こちらは流動在庫と EOL などの長期保有在庫に分けて示しています。その当該チャネルを経由したセル・スルーの売上対比での保有週数、WOI を示しています。自動車向けについて申し上げますと、チャンネル在庫の実額自体は QonQ でほぼほぼフラットに見えますけれども、セル・スルーの売上対比では減少をしているというのが見て取れるかと思えます。

産業・インフラ・IoT 向けについても、実額およびこの WOI の両方で減少しているという傾向が見ていただけるかなと思っています。特に今、産業・インフラ・IoT については需要増を見越したチャンネルへの積み増しを過去 2 四半期でやっていたのですけれども、この第 1 四半期に入って、タイトな状況がよりいっそう続いてきているという状況になっています。

# 前工程稼働率\*1 四半期推移

## ウェハ投入量ベース



\*1: 稼働率: 2021年第1四半期から、6インチラインのうち集約予定の滋賀工場生産能力を除外し計算しております。

続いて9ページが稼働率についてです。こちら前工程のウェハ投入ベースの稼働率です。

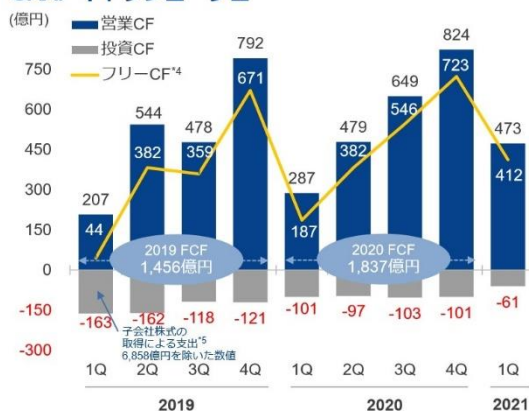
この第1四半期から今年の1月に生産を終了した滋賀6インチの生産キャパシティを、稼働率の計算の分母から除外しています。第1四半期の投入ベースの稼働率は全体で70%半ばで、おおむね予想どおりで着地いたしました。

# NON-GAAP\*1 EBITDA\*2\*3 およびGAAPキャッシュ・フローの状況

## Non-GAAP EBITDA



## GAAP キャッシュ・フロー



\*1. Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値 (GAAP-IFRS基準) 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。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を開示しております。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。

\*2. 当社は、IDT社の買収およびその後のIDT社によるルネサスエレクトロニクス・アメリカ社の取得合併を経て「One Renesas」に向け2020年1月1日以降、事業プロセスやITシステムなどの統合に着手したことを契機とし、当社グループの財政状態や経営成績をより適切に表示するために、費用計上区分の見直しを実施いたしました。当該会計方針の変更は適及適用され、2019年12月期については、適及適用後の連結財務諸表となっております。

\*3. 営業利益+減価償却費及び固定費  
\*4. 営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー  
\*5. IDT株式の取得にかかる支出

続いて、10 ページ目が EBITDA とフリー・キャッシュ・フローについてです。

第 1 四半期の EBITDA は 718 億円で、売上比 35%となりました。右側、キャッシュ・フローの状況ですが、営業キャッシュ・フローは 473 億円、フリー・キャッシュ・フローは 412 億円となりました。第 1 四半期の営業キャッシュ・フローは 3 月に年間の賞与の支払いがあるために、例年低い水準になっています。

Non-GAAP

## 2021年12月期 第1四半期 主要セグメント別業績

IFRS、NON-GAAP<sup>\*1</sup>

	自動車 向け事業	産業・インフラ・IoT 向け事業	全社合計
売上収益 (QoQ)	1,032億円 (+8.4%)	966億円 (+4.1%)	2,037億円 (+6.3%)
売上総利益率 (QoQ)	42.4% (+4.6pts)	59.8% (+1.9pts)	50.2% (+3.1pts)
営業利益率 (QoQ)	22.1% (+5.9pts)	25.8% (+2.7pts)	25.8% (+6.4pts)

\*1 Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値 (GAAP IFRS基準) から非経常的な項目やその他の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。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を開示しております。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。

続いて、11 ページがセグメント別の業績です。

今回の第 1 四半期から開示のフォーマットを見直しています。これはアナリストデイなどでご説明しているターゲットフィナンシャルモデルと同じ配列で示していますが、各セグメントでよりフォーカスすべき指標について、少しこの淡い色を付けて示しています。

自動車、産業・インフラ・IoT とともに売上収益、売上成長にフォーカスします。一方で、利益指標については、自動車はより営業利益率、産業・インフラ・IoT はより売上総利益率にフォーカスしています。

自動車向け事業について申し上げますと、QonQ で生産増で、オベックスはほぼ R&D 含めフラットでしたので、営業利益率としては 22.1%となりました。産業・インフラ・IoT 事業ですけれども、QonQ で主にミックス改善により売上総利益率は 59.8%となりました。



# 2021年12月期 第2四半期予想

IFRS、NON-GAAP<sup>\*1</sup>

売上収益の前年同期比、前四半期比、予想比は小数点以下第2位を四捨五入

(億円)	2020年12月期		2021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)	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	1,667	3,454	2,037	2,040 (±40)	+22.4% (±2.4pts)	+0.2% (±2.0pts)	4,077 (±40)	+18.0% (±1.2pts)
売上総利益率 <sup>*2</sup>	47.5%	47.4%	50.2%	50.0%	+2.5pts	-0.2pt	50.1%	+2.7pts
営業利益率 <sup>*2</sup>	18.1%	18.5%	25.8%	23.5%	+5.4pts	-2.3pts	24.7%	+6.2pts
1米ドル=	108円	109円	104円	107円	1円 円高	3円円安	106円	3円 円高
1ユーロ=	118円	119円	127円	128円	10円 円安	1円 円安	127円	8円 円安

<sup>\*1</sup> Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値 (GAAP:IFRS基準) から非経常的な項目やその他の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。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を開示しております。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。

<sup>\*2</sup> 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比

続いて、12 ページが第 2 四半期の業績予想についてです。真ん中の濃い青の列をご覧ください。売上収益については、中央値で 2,040 億円、QoQ ほぼフラットでプラス 0.2%です。売上総利益率については、50.0%、こちらも QoQ ほぼフラット。営業利益率については 23.5%、こちらは QoQ でマイナス 2.3%ポイントを見込んでおります。

# 2021年12月期 第2四半期の売上・需要見通し

IFRS、NON-GAAP<sup>\*1</sup>

		自動車 向け事業	産業・インフラ・IoT 向け事業	全社合計
売上収益 (セル・イン) 予想	QoQ	-	+	+0.2% +
	YoY	++	++	+22.4% ++
顧客の需要 (セル・スルー) 見通し	QoQ	++	++	++
	YoY	++	++	++

<sup>\*1</sup> Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値 (GAAP:IFRS基準) から非経常的な項目やその他の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。当社グループの恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しており、当社グループはNon-GAAPベースで業績を開示しております。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。

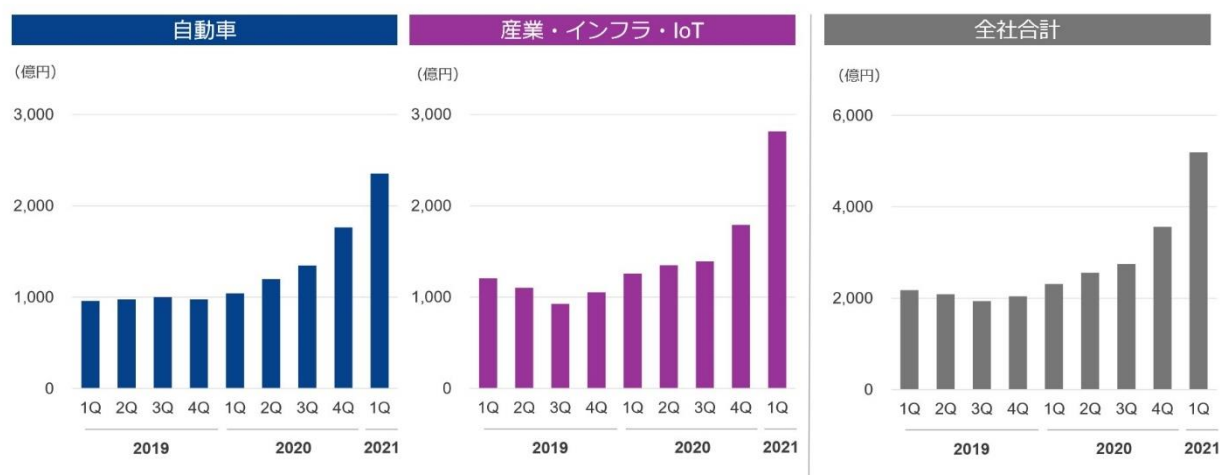
続いて、13 ページにこの売上と需要の見通しについて、セグメントごとに示しています。

売上のセル・インと、需要のセル・スルーについて、この第 2 四半期の見通しをセグメントに分けて、QonQ と YonY で相対的な規模感が分かるように示しています。

まず、セル・インの見通しについて申し上げますと、QonQ が全社、前のページで示したとおり、ほぼフラットのプラス 0.2%。左側見ていただくと、自動車向けが若干マイナス、産業・インフラ・IoT 向けが若干プラスといった構成になっています。

一方で、下段のセル・スルーの見通しについては、QonQ でいずれのセグメントも 2 桁%での増を見込んでおります。

## 受注残高\*1\*2 (管理ベース)



\*1: 為替レートは、実勢レートで計算しております。  
\*2: 受注残高は当該四半期における総額から、EOL品等を除いた残高です。

続いて、14 ページですが、セル・インの見通しの補強として、顧客要求納期ベースの総受注残について、四半期ごとの推移をセグメントごとに示しています。

ご覧いただけるとお分かりのとおり、この 2020 年の後半から急速な受注の積み上がりが両方のセグメントにおいて生じているということがご確認いただけるかなと思います。

## 災害の影響実績・見通し

(億円)	2021年12月期		概要
	第1四半期 (1-3月)	第2四半期 (4-6月)	
<b>震災影響*1</b>			
売上収益	▲24	▲15	出荷減
営業利益 (Non-GAAP)	▲24	▲5	含 稼働損
営業利益 (GAAP)	▲30	▲10	含 在庫減却費用及び原状回復・補修費
<b>火災影響*2</b>			
グロス影響額	—	▲230	出荷減
リカバリー	—	+60	在庫出荷、代替生産、原材料調達ボトルネック解消等
売上収益	—	▲170	
営業利益 (Non-GAAP)	▲8	▲140	含 稼働損
営業利益 (GAAP)	▲24	▲215	含 在庫減却費用及び原状回復・補修費
設備投資 (認許)	+68	+180	焼損設備の調達

\*1: 2021年2月13日に発生した福島県沖地震による影響

\*2: 2021年3月19日に当社連結子会社の工場において発生した火災による影響

最後に、15 ページですが、災害の影響の実績・見通しを一覧化しています。

本年2月に発生した福島沖地震と、3月に発生した那珂工場における火災の影響を第1四半期、第2四半期に分けて整理しております。

まず上段の震災影響についてです。影響の概要としては、震災によって仕掛かっていたウェアがダメージを受けたことによる稼働減と、それに伴う出荷の減が主体的な影響として生じました。

まず、第1四半期を中心にご説明します。売上収益への影響は24億円、Non-GAAP 営業利益への影響は24億円、GAAP 営業利益への影響は30億円となりました。このNon-GAAP 営業利益への影響は売上減に伴う限界利益すなわち売上総利益と生産回収の減少。GAAP の営業利益への影響は、これに加えてダメージを受けた仕掛かりウェアの減却の費用、設備の補修費などの一時費用がこれに含まれています。

第2四半期の影響は概算ですが、この右側に書いてあるとおりです。

続いて、下段の那珂N3棟の火災影響についてまとめています。こちらは右側の第1四半期への影響をメインに説明したいと思います。第2四半期への売上影響はグロスで230億円、那珂N3棟の月産が約130億円ですので、この第2四半期の断面では約1.8カ月分相当の影響があると考えています。これに対して、約60億円分のリカバリーの施策でオフセットすることを見込んでいます。

具体的には、在庫からの出荷、代替生産、それから原材料、部材の調達を加速することで、今ボトルネックになって出荷できないものを出荷していくといったボトルネックの解消等によって、この

60 億円分のオフセットをすることを見込んでいます。したがって、ネットでの売上収益への影響は約 170 億円と見込んでいます。

続いて、Non-GAAP 営業利益への影響については 140 億円、まだ GAAP 営業利益への影響については 215 億円を見込んでいます。Non-GAAP 営業利益への影響は、売上総利益と生産回収、すなわち限界利益の減が主体です。これに加えて、GAAP 営業利益の影響は仕掛かりウェアの減却費用および設備やクリーンルームの補修費、原状回復費などの一時費用が含まれています。

ここで 1 点、訂正させてください。3 月 30 日の記者発表のときに売上影響対比の利益影響について、限界利益率約 60%とご説明しておりました。正しくは、このグロスの売上影響に対する限界利益率は約 70%程度になると見えています。この点、訂正させてください。

最後に、設備投資については焼損設備の再調達が主たる項目で、累計で約 250 億円の支出を見込んでおります。

以上、本編の説明でした。APPENDIX については、少し駆け足ですが、改定しているポイントについては触れたいと思います。

GAAP  
IFRS

## バランスシートの状況

GAAP (IFRS)

(億円)	2020年 3月末	2020年 6月末	2020年 9月末	2020年 12月末	2021年 3月末
<b>資産合計</b>	16,578	16,345	16,204	16,090	<b>16,881</b>
うち 現金及び現金同等物 <sup>*1</sup>	1,369	1,485	1,759	2,198	<b>2,436</b>
うち たな卸資産	957	1,018	969	898	<b>866</b>
うち のれん	6,209	6,146	6,036	5,905	<b>6,316</b>
うち 無形資産	4,303	4,098	3,867	3,648	<b>3,697</b>
<b>負債合計</b>	10,305	10,051	9,883	9,893	<b>9,669</b>
うち 有利子負債 <sup>*2</sup>	7,642	7,402	7,171	6,937	<b>6,711</b>
<b>資本合計</b>	6,273	6,294	6,322	6,197	<b>7,211</b>
D/Eレシオ (グロス) <sup>*3</sup>	1.22	1.18	1.14	1.12	<b>0.93</b>
D/Eレシオ (ネット) <sup>*4</sup>	1.00	0.94	0.86	0.77	<b>0.60</b>
親会社所有者帰属持分比率 <sup>*5</sup>	37.7%	38.3%	38.8%	38.3%	<b>42.5%</b>
レバレッジレシオ (グロス) (倍) <sup>*6</sup>	3.5	3.4	3.2	3.1	<b>2.8</b>
レバレッジレシオ (ネット) (倍) <sup>*7</sup>	2.9	2.7	2.4	2.1	<b>1.8</b>

\*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されております。

\*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

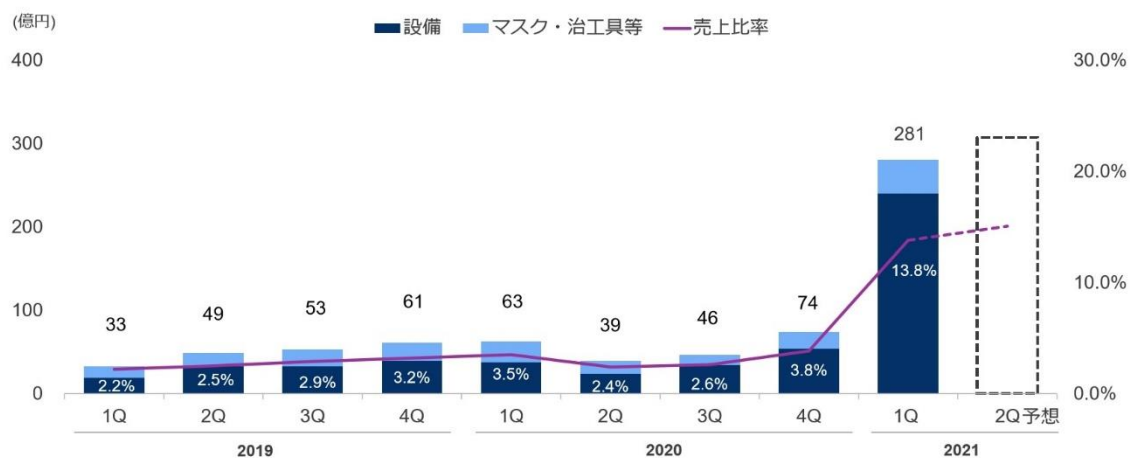
\*3: 有利子負債 / 親会社の所有者に帰属する持分 \*4: (有利子負債 - 現金及び現金同等物) / 親会社の所有者に帰属する持分 / 負債及び資本合計

\*5: 有利子負債 / EBITDA ただし、EBITDAはNon-GAAPベース \*6: 有利子負債 / EBITDA ただし、EBITDAはNon-GAAPベース

19 ページ、バランスシートの状況です。

下2段にグロス、ネットのレバレッジレシオを記載しています。3月末、第1四半期末ではネットで1.8倍ということになりました。

## 設備投資額の状況<sup>\*1\*2</sup>



\*1 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一致しません。但し、IDT投資分は設備納入ベースの金額としております。

\*2 2020年12月期第3四半期よりIDT投資分の区分表示を廃止し、当社グループ全体の投資金額を表示しております。過年度分についてもこの表示方法を適用しております。

続いて、24 ページに設備投資の状況を示しています。

第1四半期、第2四半期は、この火災による焼損設備の再調達も含めた意思決定ベースの実績と見通しの設備投資額の状況を示しています。

以上で説明を終了します。

## 質疑応答

---

### <質問者 1>

**Q:**まず、資料の 14 ページの注残の適正水準というか解消のめどをどのようにお考えなのかお聞かせください。各社、今年いっぱい強いのであるというコメントをされているので、かなり長引くかなと思うんですが、ちょっとこの注残の適正水準がどこにあるかわからなくなってきてしまったので、コメントいただけますでしょうか。

**A:** 難しい質問だと思うんですね。それで、注残の見方をなるべく正確にするために追加で情報を提供しますが、まず一つは、その純粋なデマンドのトレンドの話。それからもう一つは、かような状況に鑑みて、私たち自身がオーダーのリードタイムについて、顧客に要請していることが変わってきている、この二つを組み合わせで見えていかないといけないなと思っています。

ご記憶にあるかもしれませんが、去年のセカンドクォーター、ファーストハーフの終わりぐらいから、特に国内の特約店、それから特にオートモーティブにおける海外のグローバルな顧客に対してオーダーリードタイムを長くしてくださいということを要請しました。その結果が、ちょっとこれで見ると見づらいんですけど、一番左のオートモーティブの去年のセカンドクォーターの受注残高の、これ一応スパイクしているんですね。ご記憶にあるかもしれませんが、セカンドクォーター辺りって売上がダウンと落ちた時期にもかかわらず受注が増えているというのは、そういう背景があります。

当時は、大きくデマンドが減る中で、その先の回復を見越した生産のキャパシティや原材料の確保をするために、先ほどお話ししたような、長期でちゃんとオーダーを入れてくださいということを要請しました。

一方、足元は真逆でして、ご存じのとおりいろんなものが今ものすごくタイトになってきちゃっているんで、かなり先までのオーダーを入れていただかないと、正直、物が手配できませんということで。これはまだ実は結実していませんで、今、各お客様と話をしている最中なんですけど、これまでよりもずいぶん長い期間のオーダーをいただくと。半年ぐらいの先までは、少なくとも確定受注をいただかないと、ちょっと本当に物が納められませんという話をし始めています。

それに応じて、この適正受注残高というのも変わってきてしまうので、そこは各クォーターごとにできる限り情報を提供して、その時点での正しい見方と見通しをもてるようにしていきたいなと思っています。

それが一番重要な情報なんですけど、今今の足元のこの数字をどう見るのかというと、何て言うんでしょう、多くの部分が実需であることは間違いないんですけど。一方で、特に自動車以外の産業・インフラ・IoTにおける受注残のこの極端な増え方を見ていると、これがサステナブルなカーブかということそうじゃないと思うんです。なので、どこかでピークアウトして落ち着いていくんだろうなと考えています。

非常に漠然とした言い方で恐縮なんですけど、どうでしょう、今今で申し上げると、来年のファーストハーフぐらいには何らかの調整局面に入っていくのかなと。来年のファーストクォーターぐらいまでは、ずっと強含みでいくのかなというのが、今今足元で私たちが持っている感触です。

すみません、ちょっとふわっとした答えで恐縮なんですけど。

**Q:** いえいえ。そうすると、ダイバンの積み上げも、前回の火災影響のお話だと、来年の前半ぐらいかなというお話でしたが、需要がそこまで続くんだったら、結構来年の後半ぐらいまでかかってしまうという感じになると思うんですが、それは正しい認識でしょうか。

**A:** そうですね、今お話ししたように、来年のファーストクォーターまではたぶん相当強含みなので、来年のセカンドクォーター辺りからダイバンが少しずつ充実できるようになるかなという見通しです。

**Q:** わかりました。2点目が、簡単なんですけど、可能であれば保険収入のインパクト、今回の震災および火災についての保険のインパクトが織り込まれているのか、織り込まれていないのか。サードクォーター以降に織り込まれるのか、この辺りのコメントを簡単にいただけますでしょうか。

**A:** では、今のご質問は新開からご回答いたします。新開さんお願いします。

**A:** この15ページで示したところには、保険の入金のインパクトは織り込んでいません。今後、保険会社との交渉を踏まえて最終的に確定していくことになります。もう少し時間がかかるとみています。以上です。

**Q:** 費用計上はどのような形になるんでしょうか。営業収益になるのか、それとも設備の手当のところなので収益には影響が出ないのか。

**A:** いわゆる Non-GAAP の営業利益には寄与しないという整理にする予定です。

**Q:** わかりました。以上です。ありがとうございます。

## <質問者 2>

**Q:** 質問は 2 点です。1 問目、第 1 クォーターのご実績のところでは少しお伺いしたいんですが、QoQ で見まして、売上高が 120 億で営業利益が 150 億増えたというところでして、少し何と言いますか、継続的とは思えないような、少し強すぎる利益の出方のようにも思うんですけれども。改めて、この営業利益の増え方についてお伺いしたいのは、価格上昇の効果とかがあったのかと調整額に比較的大きな 2 桁の利益の要素が見えるんですが、これは今後生じないものとして考えてもいいのかというところ。この二つを含めて、もう一度改めてご解説いただければと思います。これが 1 点目です。

**A:** では、新開からご回答します。新開さんお願いします。

**A:** 製品ミックスの改善と記載していますが、この中には値上げの影響、プライスアップの影響も多少は含まれております。あとは全体として営業費用がこのファーストクォーターでは比較的抑えめだったというのと、少し申し上げましたけれども、開発入金による費用のオフセットの効果が効いていて、それによって営業利益としては少し大きく出たかなと考えています。

調整のところというのは、15 ページの影響ですかね。

**Q:** 各セグメントごとに、確か APPENDIX の 18 ページになると思うんですけれども、第 1 クォーター、自動車、産業・インフラ・IoT、その他の下にある調整額に比較的大きな数字があるんですが、これはあんまり毎回出てくるようなものではなくて、ワンオフの要因だと思っていいですか。

**A:** そうです。

**Q:** 具体的に何があったかとか、開示されていることはありますか。

**A:** 第 1 四半期だと偶発債務への引当の追加と増額がこの中には含まれています。

**Q:** 引当を増額すると費用になるようにも思うんですけれども、これって利益要因になってますよね。

**A:** すみません、質問を正しく理解していませんでした。セグメントと全社の入り繰りをここに表示させているものです。したがって、先ほど申し上げた費用が、この産業・インフラ・IoT の営業利益に含まれていて、その分全社から控除しているので、ここに 45 億の益が生じているという、非常にわかりにくい調整をしています。

**Q:** なるほど、中の内部的な部分だということで、これはワンオフの要因だということですね。

**A:** そうです。Non-GAAP には効かないです。GAAP のみに効く要因です。



**Q:** Non-GAAP の表の中に入っていると思うんですが。

**A:** BU のセグメントにはチャージする費用なんですけれども、全社から控除する費用なんです。

**Q:** わかりました。ありがとうございます。

2 点目ですが、受注残も非常に積み上がっているというところで、第 2 クォーターは火災の影響があっても、売上高が横ばいぐらいだということかと思うんですけれども。これに火災の影響が戻ってくる、だいたい売上高で第 2 クォーター 200 億円弱というのはネットの話だと思うのですが。この 200 億円弱が戻ってきた水準というのが、向こう 1 年強い状況が続く中で、ある程度ピークになるような売上高の水準と考えることはできますでしょうか。

併せて、それに伴う収益構造もだいたい売上高を前提とすれば見えてくると捉えられるものでしょうか。よろしくをお願いします。

**A:** なかなかやっぱり 1 年間を見通してお話しするのは難しいんですけど、今回のリカバリーの金額は、やっぱり通常ではないリカバリーだと思うんです。普通の状況でこんなに、例えば、いろんなプラインができるかという、そういう状況ではないので。まあ何と言うんでしょう、230 億のダウンとセットでリカバリーしていると。したがって、火災の影響がなかりせばというのを考えた場合には、グロスのを戻さないで、例えばネットの 170 億ぐらいを戻してみます。そうすると 2,200 億ぐらいがこの第 2 四半期の売上のアウトルックかなと、私自身は考えています。

それで、じゃあその先の残り 2 四半期、2,200 億をそのまま横引きするといいですかということ、どうでしょうね、いろいろわかりませんがちょっとそれだと数字が強すぎるかなという感じがします。ある程度の季節性みたいなものもありますし、私たちの自社工場の製品もそうですし、ファウンドリの製品もかなり供給力が限界にきていますので、多少でこぼこして動いていくのかなという気はしています。

したがって、話が長くて恐縮ですが、2,200 億をそのままぴゅーっと横引きしてご覧いただくと、ちょっと強すぎる感じが、私自身はしています。以上です。

**Q:** わかりました。ありがとうございます。以上になります。

### <質問者 3>

**Q:** 先ほどの方の質問のフォローアップになってしまうんですが、それだけ売上が 2Q もフラットでいけそうだといいところなんですけど。ちょっと火災もあったような状況の中で、すごくいい内

容になるのかなと思うんですが、ここは結構、例えば完成品の今ある在庫を相当、これまで以上のスピードではき出していくような可能性があるのか。

今おそらく7ページにも完成品の在庫を示していただいていますけれども、こういったところが一段と2Qにかけて大きく下がっていくようなご計画をされているのか。ちょっとそこをまず教えてください。

**A:** 詳細は新開から少し補足をするかもしれませんが、基本的にはここから在庫がどんどん下がっていくというのは想定していません。というのは、単純に難しいからです。作ってすぐ消費されるといっても、さまざまなトランジットの期間があったりするので、今私たちが持っている在庫、チャンネルにある在庫は、かなりもう作ったそばから消費される水準に、ボトムに至っているなど考えています。

一方で、短期的にはアップアンドダウンはいろいろあって、このような状況なので、もうとにかく作れるものから作っていくと。作って完成品までいって売れるから作るんじゃなくて、例えばバックエンドにボトルネックがあっても、その分前工程で作れるものは作っておくとか。そういうようなオペレーションを今とっていますので。短期的にはでこぼこしていきますけど、傾向として申し上げると、まだ在庫に余裕があってここからぐっと減って売上になっていくというよりは、ここから先は基本的には作ったものがそのまま売上になっていくという水準であろうと考えています。

新開さん、何か補足があればお願いします。

**A:** 在庫の水準という観点で言うと、この第2四半期に向けて完成品の水準が下がるということは見込んでいません。フラットか微増ぐらいとみています。一方で仕掛が増えていくという見通しをもっています。ですので、今、ウェハの投入を増やして仕掛が増えていっているところ、それがどんどん完成品になり出荷につながっていくとご理解いただければいいかなと思います。以上です。

**Q:** わかりました。ありがとうございます。

あともう1点なんですが、利益率のところでは製品ミックスの改善は値上げ等々の影響もあったということですが、これから先を見ていく中で、車載と非車載で、値上げの可能性もあると思いますし、中の製品のミックス、例えばデータセンター向けが増えていくことによって、より付加価値が高い製品が増えてくるとか。そういう、もう一段収益性が改善する要素があるとしたらどういったところにあるのか、教えていただけますでしょうか。

**A:** では、新開さんお願いします。

**A:** ここから大きく改善していくということはあんまり想定していません。少しずつ値上げの効果  
が累積的に効いてくるというのと、あとはウェハのインプットが増えていっていますし、この N3  
棟の稼働も回復してくると、その分が生産回収として利益率に寄与するという事を見込んでいま  
す。以上です。

**A:** 一方で、既にご説明もしていますけど、CAPEX をかなり増やしていますし増やさざるを得ない  
状況ですので、その分は減価償却を通じてグロスマージンのドラッグとして効いてきます。最終的  
に CAPEX がいくらに落ち着くかはわかりませんが、今の見通しとしては焼損設備の更新投資と  
して欲しい 250 億を見込んでいまして、年間当たりの Depreciation に換算すると、たぶん 70  
億とかそれぐらいの規模で効いてくると思いますので、それなりのグロスマージンドラッグになっ  
ていくかなと。

一方で、データセンターに限らずなんですけど、これまでもお話をしているとおり産業・インフラ・  
IoT のビジネスのほうが、傾向としてはたぶん少し早めに成長していくということになろうかなと  
思います。短期的にはオートモーティブは去年ドーンと落ちて、今年、来年にかけて戻ってくるの  
で、短期の成長はオートモーティブは非常に大きく出ますけど、傾向としては産業・インフラ・  
IoT のほうが成長が早く推移していくと思います。そうすると会社全体としては、BU のミックス  
が変わっていきますので、マージンはエクスパンドしていくことになろ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。大変わかりやすかったです。

#### <質問者 4>

**Q:** セルスルーの動きについてフォローアップで補足のご説明をいただきたいんですが、第 2 クォ  
ーターはお示しのとおり 2 桁で伸びていきますと。先ほどのご説明の中で、来年の第 1 クォーター  
ぐらいまでは強いというコメントがありましたが、それが QoQ でさらに、パーセンテージは別と  
して増えていくということなのか、それとも高水準を維持ということを念頭に置かれていたのか。  
あとその後調整があり得るというご説明もございましたけれども、この調整も従来のサイクルのよ  
うにピークをつけてから QonQ で需要が減っていくイメージなのか。それとも足元、お客さんの在  
庫の持ち方も変わってきているので、ピークから大きく減少するというよりは横ばいのイメージな  
のか。

補足でご説明いただけますでしょうか。

**A:** まずご質問の前段の部分は後者です。繰り返しになりますが、供給力はかなりグローバル全体に律速を受けている状況ですので、クォーターを追うごとにどんどん売上が伸びていくのは供給の観点からちょっと難しいと思います。需要はありますけど。

後段はちょっと1年先の話なので、あんまりお話をしても、ひたすら外れるガイドをすることになっちゃうと思うので難しいんですが、競合他社が言っているように、何かシクリカルに大きく下がっていく気配は今のところ感じられないです。やっぱりファンダメンタルなコンテンツの増加が継続的に見込めるので、調整といってもある程度モデレートな調整になるんじゃないかなというのが、今私自身もっている感触です。以上です。

**Q:** ありがとうございます。2問目、同じような質問で恐縮なんですが、セルスルー自体がかなり高水準、安定で推移していく一方で、御社の過去のデザイン・インなんかを考えますと、シェアも多少なりとも上がって行って、セルスルーを上回るような売上が期待できるのかなと思うんですが。一方で先ほどのご説明ですと、四半期の売上が2,200億というのはちょっと強すぎるかなというコメントもございましたので。ちょっとすみません、その辺もうちよっといってもいいのかなと思う一方で、2,200億はちょっと強すぎるかなという、ちょっと個人的にギャップを感じたものですから。その点について、そのギャップがそもそも間違いであるかということとか、もし何か補足でご説明いただけるものがありましたらお願いいたします。

**A:** ごめんなさい。ご質問を的確に捉えているかわからないんですが、とにかくサプライのConstraintsが大きいです。したがって、ファウンドリもぱっつんぱっつんですし、私たちの工場の稼働も、ちょっとご説明したプレゼンテーションでどう見せるのが一番いいのか悩みながらやっているんで、ピクチャーが伝わりきれないところがあるかもしれませんが、稼働可能な設備からすると、稼働は非常に高い水準です。

あとは原材料です。こちらも非常にタイトでして、ちょうど昨日もセカンドクォーターのとある原材料については供給を減らすという通知を受け取ったところ。そういった観点から需要は堅調に推移するものの、どんどん物があって売上がつくれるという状況にはないという意味で、どちらかというと2,200の横ばいは強いんじゃないかなと申し上げた次第です。

したがって、需要があって供給が追いつけば、これまで<質問者4>さん自身が何となく思い描いてくださったようなピクチャーに近い成長曲線が直近の未来でも描けるんだろうなと思うんです。供給がタイトです。

**Q:** 非常によくわかりました。ありがとうございました。

## <質問者 5>

**Q:** 2問お願いします。まず1点目です。工場火災に伴う支出、キャッシュアウトなんですが、設備投資の約250億円以外に何か出てくるものはあるのでしょうか。

**A:** 新開からお答えします。新開さんお願いします。

**A:** 設備投資以外に原状回復・補修費がキャッシュ項目としてあります。これが現状2桁億後半ぐらいで見込んでおります。ですので、それと250億の設備投資を合わせた300億半ば弱ぐらいの金額がキャッシュアウトとして生じるという見通しです。以上です。

**Q:** ありがとうございます。もう1点、足元、需給が結構逼迫している中で、従前からオーダーリードタイムの長期化みたいな施策を打っていらっしゃるかと思うんですけど。そのほかに今後の安定供給に向けて、何か対策、いわゆる販売施策面なのか製造施策面なのか、そういった追加の対策は何かお考えなんですか。また、それに伴う何か投資等は必要になる可能性はあるのでしょうか。

**A:** いろんなことが挙げられると思います。供給の安定化という観点で申し上げます。それは、これまでやってきたことではありますけど、そもそもの災害に対する、いわゆるレジリエンスの強化。今回の火災に端を発して、燃えないと思っていたものでも、火が出た場合にすぐ消せるような対策を取るとかも一つですし、あとは今日の話にも出ましたが、且つちょっと時間がかかりますけど、ダイバंकを充実させるということも一つ。

それから、可能なものについてはそういったレベルを超えて完全なるマルチソースと言うんですかね、生産拠点のマルチライン化を既に進めています。これは、できるものは当然これまでもやってきたんですけど、ちょっとこれまでのレベルを超えた形で、全く同じ物が複数の拠点では作れないんだけれども、同じ機能のものを複数の拠点で作る取り組みを始めているものもあります。

といった形で、いろんなことをできることを全て手を打って行って、供給の安定性を高めるようにしていくつもりです。以上です。

**Q:** 承知しました。ありがとうございます。

<CEO/柴田挨拶>

皆さん、お忙しいところ今日もお時間をありがとうございました。とにかく今は、需要は非常に強含みで、先の見通しも強い状況です。したがって、私たちとしては自社の火災からの復旧をはじめとして、それ以外の手を全て尽くして、少しでも顧客の需要に応えることを丁寧に行っていきたいと考えています。

それと、火災からの復旧状況については今日も少し補足でカラーを提供させていただきましたが、今後もこのような形で、何かの機会を捉えて適切にアップデートしていきたいと考えております。あとは、くどいですが、今回から開示も少し充実させたいつもりでありますので、ぜひ皆さんの感想とかリクエストをお聞かせいただいて、今後もコンスタントに改善に努めていきたいと考えていますので、よろしくお願ひします。

今日はどうもありがとうございました。

以上