

# 2021年12月期第2四半期決算発表説明会(2021年7月29日)

## 要旨及び主な質疑応答

### 登壇

---

**司会**：皆様、こんにちは。本日はお忙しい中、ルネサスエレクトロニクス、2021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。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、他、経理、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申し上げた後、CFOの新開が、第2四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サイトに掲載しているものと同じです。

それでは柴田さん、ビデオをオン、マイクをオンにしてお願いいたします。

**柴田**：皆さん、こんにちは。CEOの柴田でございます。お忙しいところをお集まりいただき、ありがとうございます。

私たちの那珂工場での3月の火災に起因して、いろいろと製造、出荷に苦慮してきましたが、サプライヤーをはじめとする関係する皆さんの本当に大きな手助けによって、このセカンドクォーター、皆さんにガイドした数字よりも少し上振れをして着地をしております。

ただ、足元は、出荷水準に関して申し上げますと、6月25日にプレスリリースで皆さんにお伝えしたときには、7月の第3週頃に出荷水準が火災前に戻る見通しだとお伝えをしました。残念ながらその後、いくつかの製造装置のトラブルが相次ぎまして、今、足元での出荷水準について申し上げますと大体火災前のお出荷水準の対比で、9割程度にとどまっています。

ただ、今度は生産水準の話としますと、足元のウェハアウトの生産水準をこの1週間、今週入ってからトレースしてみますと、定常的な生産能力対比でいうと、大体30%超を上回った水準で、後ほど新開のパートでもお話を申し上げる、ストレッチしたターゲットとの比較でいっても、15から20%ぐらい上回った水準での生産が続けられています。

こういった状況に鑑みて、今度は、最終的には8月の中旬には、火災前の出荷水準、今度は出荷の話ですが、出荷水準を超えて、かなり上回ったペースでの出荷を継続できる見通しを持っています。

従って今、足元で申し上げますと、少しまだビハインドの状況が続いているのですが、サードクォーター通しで見ると、全部はキャッチアップできないですが、ある程度キャッチアップできる見通しを持っております。

その一方で、火災当初から申し上げます代替生産については極めて順調に進んでおります。かつ、その後もマレーシアでのコロナ感染の拡大の状況等々、サプライチェーンを取り巻く状況は甚だ不安定ではありますが、何とかそういった状況については影響を最小限に食い止めることができまして、サードクォーターについてもシーケンシャルのグロスを見込んでおります。

ということで、非常に不安定な状況が続いております。最新の状況で申し上げますと、少しこれまでよりは明るい見通しを皆さんにお伝えすることができるようになっていきますというのが、本日現在の状況であります。

以上をもちまして、セカンドクォーターの実績とサードクォーターの見通しについて、もう少し数字と詳細について、CFOの新開にバトンタッチをしてご説明を申し上げます。よろしく申し上げます。新開さん、お願いします。

**新開**：CFOの新開です。第2四半期決算内容について、IRサイトに記載のプレゼンテーションをベースにご説明します。

# 2021年12月期 第2四半期 決算概要

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	第2四半期 (4-6月) 実績	前年同期比	前四半期比	予想比 <sup>*2</sup> (4/28時点)	上期 (1-6月) 実績	前年同期比	予想比 <sup>*2</sup> (4/28時点)
売上収益	1,667	3,454	2,037	2,040 (±40)	<b>2,179</b>	+30.7%	+7.0%	+6.8%	<b>4,216</b>	+22.0%	+3.4%
売上総利益率	47.5%	47.4%	50.2%	50.0%	<b>52.0%</b>	+4.5pts	+1.8pts	+2.0pts	<b>51.1%</b>	+3.7pts	+1.0pt
営業利益 (率)	302 (18.1%)	639 (18.5%)	526 (25.8%)	479 (23.5%)	<b>614</b> <b>(28.2%)</b>	+312 <b>(+10.0pts)</b>	+88 <b>(+2.3pts)</b>	+134 <b>(+4.7pts)</b>	<b>1,140</b> <b>(27.0%)</b>	+501 <b>(+8.5pts)</b>	+134 <b>(+2.4pts)</b>
親会社の所有者に 帰属する当期損益	237	536	326	-	<b>458</b>	+221	+133	-	<b>784</b>	+248	-
EBITDA <sup>*3</sup>	508	1,085	718	-	<b>806</b>	+297	+88	-	<b>1,524</b>	+439	-
1米ドル=	108円	109円	104円	107円	<b>109円</b>	1円 円安	5円 円安	2円 円安	<b>107円</b>	2円 円高	1円 円安
1ユーロ=	118円	119円	127円	128円	<b>131円</b>	13円 円安	4円 円安	3円 円安	<b>129円</b>	9円 円安	1円 円安

<sup>\*1</sup> Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値 (GAAP/IFRS) 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額およびその他のPPA (取得価格の配分) 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。ただし、売上収益はIFRSに基づく金額であり、Non-GAAP調整は含まれておりません。

<sup>\*2</sup> 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比

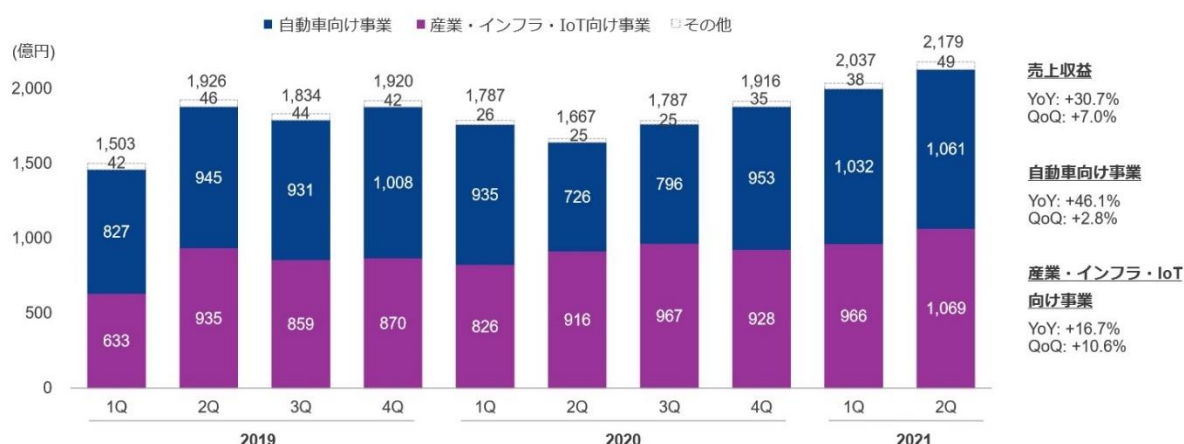
<sup>\*3</sup> 営業利益+減価償却費及び償却費

4 ページにしてください。第 2 四半期の決算についてです。表の真ん中の青い列をご参照ください。売上収益については 2,179 億円、売上総利益率 52.0%、営業利益は 614 億円、利益率で 28.2%、当期利益は 458 億円、EBITDA は 806 億円となりました。

予想比は、その三つ、右側をご覧ください。売上収益についてはガイダンスの中央値から 6.8%、金額で 139 億円上回って着地いたしました。

売上総利益については、同じく中央値を 2.0%ポイント上回って着地しています。営業利益については 134 億、率で 4.7%ポイント上回って着地しております。

## 売上収益\*1 四半期推移



\*1: 売上収益はIFRSに基づく金額であり、Non-GAAP調整は含まれておりません。

次のページ、お願いします。売上収益について四半期ごとの推移を表しています。

第2四半期ですが、一番右側、全体でYoY、30.7%の増収、QoQでは7.0%の増収となりました。自動車向け、産業・インフラ・IoT向けについては、その下に書いてあるとおりでございます。

## 2021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\*1

	2021年12月期 第1四半期 実績 (2021年1-3月)	2021年12月期 第2四半期 予想 (2021年4-6月)	2021年12月期 第2四半期 実績 (2021年4-6月)	
<b>売上収益</b> 予想比: +6.8% QoQ: +7.0%	2,037億円	2,040億円 (±40億円)	2,179億円	<b>営業利益率 予想比 +4.7pts</b> ▲ 売上収益 ▲ 売上総利益率 ➡ 為替 ▲ 製品ミックス ➡ 生産回収 ▲ 製造費用等 ▲ 営業費用
<b>売上総利益率</b> 予想比: +2.0pts QoQ: +1.8pts	50.2%	50.0%	52.0%	
<b>営業利益率</b> 予想比: +4.7pts QoQ: +2.3pts	25.8%	23.5%	28.2%	

\*1: Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値 (GAAP 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。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。ただし、売上収益はIFRSに基づく金額であり、Non-GAAP調整は含まれておりません。

続いて、次のページをお願いします。

第2四半期の売上収益、売上総利益率、営業利益率のサマリーです。

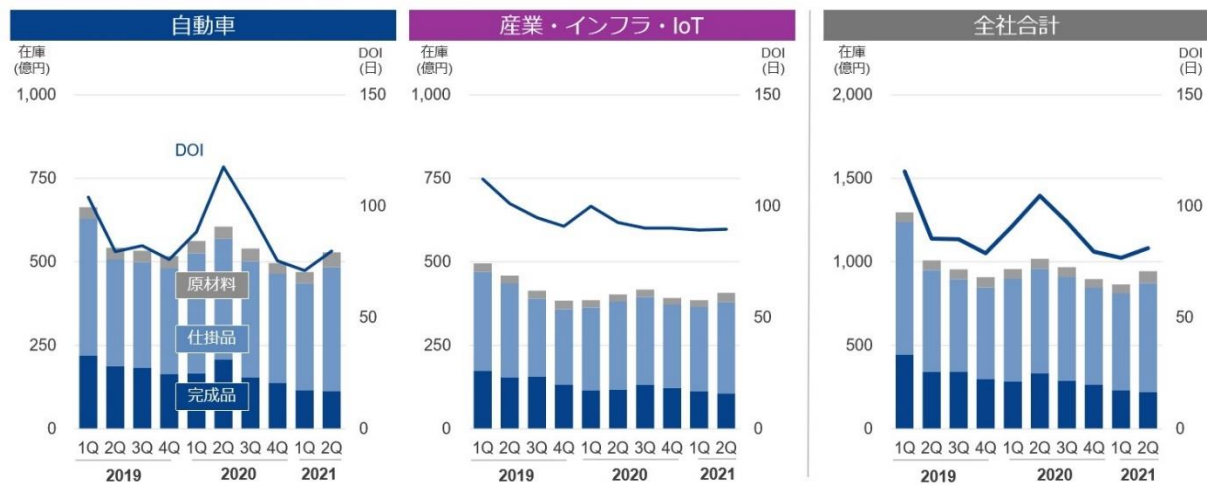
まず右上のボックス、予想比、営業利益率で4.7%ポイントの分解についてです。売上収益については実額で139億円ですが、このうち約2割が為替の影響で3割が那珂工場の火災による影響が予想よりも小さかったことに起因しています。

残りの5割については、産業・インフラ・IoT向けを中心に供給が改善したことによる売上収益の増につながっています。

続いて、売上総利益率は予想比2.0%ポイントでしたが、製品ミックスの改善、それと製造費用の減による改善が寄与しています。営業費用については、R&Dを中心に予想比で減少しました。従って、上段のとおり営業利益率については予想比4.7%ポイントを上振れて着地しています。

下のQoQについてです。売上総利益率については、製品ミックスの改善、それと生産増で火災影響、その他の費用増を生産回収でオフセットした形になっています。営業費用については、増加してR&Dを中心にQoQで増えています。

## 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

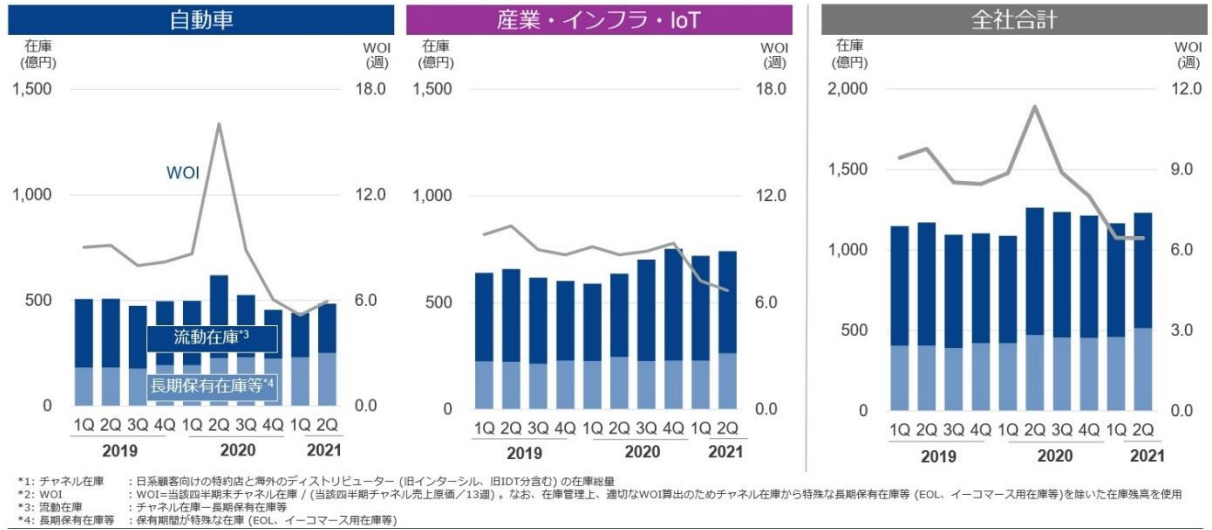
続いて、次のページをお願いします。在庫の状況についてです。

こちらは自社在庫と保有日数、DOIを示しています。自動車向け、産業・インフラ・IoT向けともに完成品で減少して、仕掛と原材料で増えているという傾向はおおむね同じです。

全体を通して見ますと、仕掛増は生産増に対応して増えているもの、それとダイバンク等の戦略的な在庫保有。そして後工程の生産能力や部材の供給がボトルネックになって、完成品になっていないもの、そういったものが含まれていてQoQで増えているという傾向になっています。

原材料については先行発注しているものもあり、こちらも QoQ で増加しています。

## 販売チャネル在庫\*1 (管理ベース) と WOI\*2

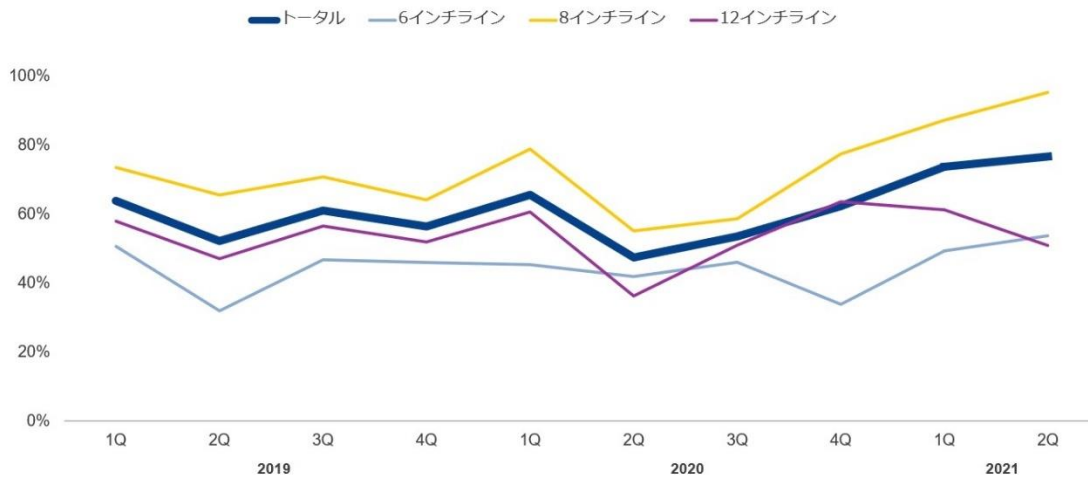


続いて、8 ページをお願いします。販売チャネル在庫と保有週数、WOI についてです。

WOI、全社合計では前四半期比フラットですが、自動車向け、産業・インフラ・IoT 向けでは挙動が少し違ってきています。

自動車向けは、QoQ で WOI としては上昇基調にあります。一方で、産業・インフラ・IoT 向けは減少基調にあります。こちらは PC 等の周辺機器向けのセル・スルーが引き続き強いというのがここを牽引しています。

# 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遊買工場生産能力を除き計算しております。

続いて、次のページ、稼働率についてです。

前工程のウェハ投入ベースの稼働率の推移をお示ししています。第2四半期の投入ベースの稼働率は70%後半でおおむね予想どおりでした。

第3四半期以降、下期については、この黄色い線の8インチは、引き続き高い水準を維持していく見通しです。12インチは、那珂工場の生産回復とともに上昇していく見通しを持っています。

# 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) 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・アメリカ社の吸収合併を経て「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遡及適用され、2019年12月期については、遡及適用後の連結財務諸表となっております。  
 \*3: 営業利益+減価償却費及び償却費  
 \*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

次のページ、お願いします。EBITDA とフリー・キャッシュ・フローです。

第2四半期のEBITDAは806億円で、売上比でいうと37%、上期累積で1,524億円となりました。

右側、キャッシュ・フローですが、第2四半期の営業キャッシュ・フローは734億円で、フリー・キャッシュ・フローは625億円でした。上期累積のフリー・キャッシュ・フローは1,037億円です。

ただし、第3四半期以降にこの那珂工場の火災対応で調達した設備のキャッシュアウトの大部分を見込んでいます。従って、この先で申し上げますと、第3四半期以降のフリー・キャッシュ・フローの水準は、ここから減少していくという見通しを持っています。

## 2021年12月期 第2四半期 主要セグメント別業績

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)	1,061億円 (+2.8%)	1,069億円 (+10.6%)	2,179億円 (+7.0%)
売上総利益率 (QoQ)	43.8% (+1.4pts)	61.8% (+2.0pts)	52.0% (+1.8pts)
営業利益率 (QoQ)	23.6% (+1.5pts)	32.4% (+6.6pts)	28.2% (+2.3pts)

\*1: Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値 (GAAP/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。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。ただし、売上収益はIFRSに基づく金額であり、Non-GAAP調整は含まれておりません。

次、お願いします。セグメント別の業績です。

自動車向け事業はQoQで生産増、それとミックス改善。OPEXについては、ほぼフラットで営業利益率は23.6%となりました。産業・インフラ・IoT向け事業は、QoQでミックス改善、それにより売上総利益率として61.8%となりました。

産業・インフラ・IoT向け事業の営業利益率ですが、第1四半期はセグメントに付加する損失が大きくあったんですけれども、第2四半期はそれがない分、QoQでの営業利益率の改善幅が大きく出ています。



## 2021年12月期 第3四半期予想

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)	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	1,787	5,241	2,179	2,400 (±40)	+34.3% (±2.2pts)	+10.2% (±1.8pts)	6,616 (±40)	+26.2% (±0.8pt)
売上総利益率 <sup>*2</sup>	47.5%	47.4%	52.0%	53.0%	+5.5pts	+1.0pt	51.8%	+4.4pts
営業利益率 <sup>*2</sup>	20.4%	19.2%	28.2%	29.0%	+8.6pts	+0.8pt	27.8%	+8.6pts
1米ドル=	107円	108円	109円	109円	2円 円安	0円 円安	107円	1円 円高
1ユーロ=	123円	121円	131円	130円	7円 円安	1円 円高	129円	9円 円安

<sup>\*1</sup>: Non-GAAP業績値は、財務会計上の数値 (GAAP/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。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、経過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。ただし、売上収益はIFRSに基づく金額であり、Non-GAAP調整は含まれておりません。

<sup>\*2</sup>: 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3四半期の予想についてです。真ん中の青い列をご参照ください。

売上収益については、中央値で2,400億円、QoQで10.2%の増収を見込んでいます。売上総利益率については53.0%、QoQでは1%ポイントの増。営業利益率については29.0%、QoQで0.8%ポイントの増を見込んでいます。

## 2021年12月期 第3四半期の売上・需要見通し

		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	++	+	+10.2% ++
	YoY	++	++	+34.3% ++
顧客の需要 (セル・スルー) 見通し	QoQ	++	++	++
	YoY	++	++	++

次のページをお願いします。第3四半期の売上と需要見通しについてです。

セル・インの QoQ の見通しは、全社が前のページで示したとおり 10.2%、自動車向けが 10%後半のプラス、産業・インフラ・IoT 向けが 1 桁後半のプラスと見込んでいます。

下段のセル・スルーについては、いずれのセグメントでも 2 桁での QoQ、YoY での増を見込んでいます。

## 受注状況



次のページをお願いします。受注の状況についてです。

セル・インの見通しを示すために、総注残を推移として表しています。今回、右側に注残の挙動の背景と、これに伴う対策についてまとめています。まず上段、需要サイドの対策として長期の受注と、これに基づく BTO という施策を採っています。

長期リードタイムのオーダーを先行的に受注して、これに基づく生産を計画、実行する趣旨です。長期受注を取得するアクションによって、この左側に出ているように受注残高は、これによって拡大しています。

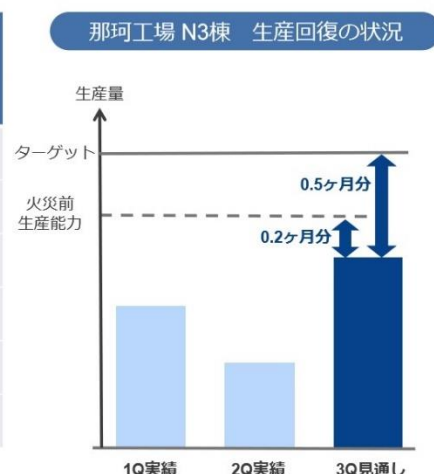
下段が供給サイドの取り組みです。まず、供給リスクを分散するためのマルチソーシング化を進めるというのを中期的にやっています。一方で、サプライヤーとの関係でも長期の発注、先行発注を行って、部材やファウンドリ、OSAT のキャパシティーを確保しています。

最後に、ダイバंकを中心とした戦略的な在庫管理を実施しています。

従って、この大きく拡大した受注に対して、こういった施策に基づいて供給をしっかりとっていくという対策を採っています。

## 火災\*1影響まとめ

	2021年12月期			概要
	第1四半期 (1-3月) 実績	第2四半期 (4-6月) 予想	第2四半期 (4-6月) 実績	
グロス影響額	—	▲230	▲187	出荷減
リカバリー	—	+60	+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	▲126	
営業利益 (Non-GAAP)	▲8	▲140	▲114	含 稼働損
営業利益 (GAAP)	▲24	▲215	▲193	含 在庫減却費用及び原状回復・補修費
設備投資(認許)	+68	+180	+112	焼損設備の調達



\*1: 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

次のページをお願いします。火災影響のまとめについてです。

第2四半期の見通しと実績について整理しています。第2四半期のグロスの売上収益への影響は予想230億円に対して、実績は187億円となりました。代替生産等のリカバリーは、予想と同じく60億寄与しています。

Non-GAAPの売上、営業利益への影響については、実績114億円となりました。なお、ネットした売上収益への影響が第2四半期で126億円ですけれども、これに対して営業利益影響が114億円と、比率としては高く出ています。

これは、このリカバリーの施策が売上に対するリカバリーにはなりませんけれども、生産回収による利益リカバリーとしては完全には寄与しないので、このネットの売上126億円対比でこの営業利益を見ると、利益影響が大きく見えるという関係にあります。

その1個下のGAAPの営業利益ですが、193億円となりました。設備やクリーンルームの補修費などの一時費用は、想定よりも多く支出しました。設備投資については、焼損設備の再調達と生産安定化のための追加投資で、累計でここから約280億円を見込んでいます。第3四半期では、このうち約100億円の意思決定を見込んでいます。

右側の棒グラフですが、この第3四半期の見通しについて、生産回復の状況を図示しています。第3四半期の生産量の見通しですが、第3四半期全体を通して、火災前の定常的な生産能力対比で0.2カ月分の遅れ。ターゲット、ストレッチターゲット対比で約0.5カ月分のギャップを見込んでいます。

## 公募・売出しについて

公募・売出し サマリー			
条件決定日：	2021年6月9日		
新規発行株式数 <sup>*1</sup> ：	194,320,400株 (希薄化率10.1%)		
売出株式数 <sup>*2</sup> ：	165,294,600株		
発行・売価格：	1,174円 (ディスカウント率3.06%)		
当社資金調達額：	2,238億円 (払込金額の総額)		
株式流動性の状況：			
流通株式比率 <sup>*3</sup>	2020年12月末	→	2021年6月末
	47.2%		60.8%

Dialog社 買収公表前	格付		
	買収公表後	公募・売出し後	
S&P	BBB- negative	BBB- Credit Watch Negative	BBB- stable
Fitch	BBB- stable	BBB- Rating Watch Negative	- (変更なし)

Dialog社の買収
2021年末までに 完了予定(従来通り)

<sup>\*1</sup>: オープアラロットメント12,452,600株を含む  
<sup>\*2</sup>: 売出人はINCJ、オープアラロットメント10,592,400株を含む  
<sup>\*3</sup>: 東京証券取引所の定める流通株式比率算出基準に拠る

次のページをお願いします。公募・売出しのサマリーです。

6月9日に条件決定した公募・売出しについてまとめています。公募分は希薄率10.1%、発行価格は[音声不明瞭]対比3.06%のディスカウント。払込金額の総額は2,238億円でした。この公募・売出しによって浮動株比率は約6割に向上しています。

右側、発行体格付への影響ですが、S&PはBBB-Stable Outlookに改善しています。Fitchについては、現時点ではRating Watchのステータスですけれども、早晩アップデートされる見通しを持っています。

その下、公募の資金用途であるDialog社の買収については、予定どおり年末までのクロージングを見込んでいます。

# 2021年12月期 第2四半期 決算概要

## GAAP

売上収益の前年同期比、前四半期比は小数点以下第2位を四捨五入

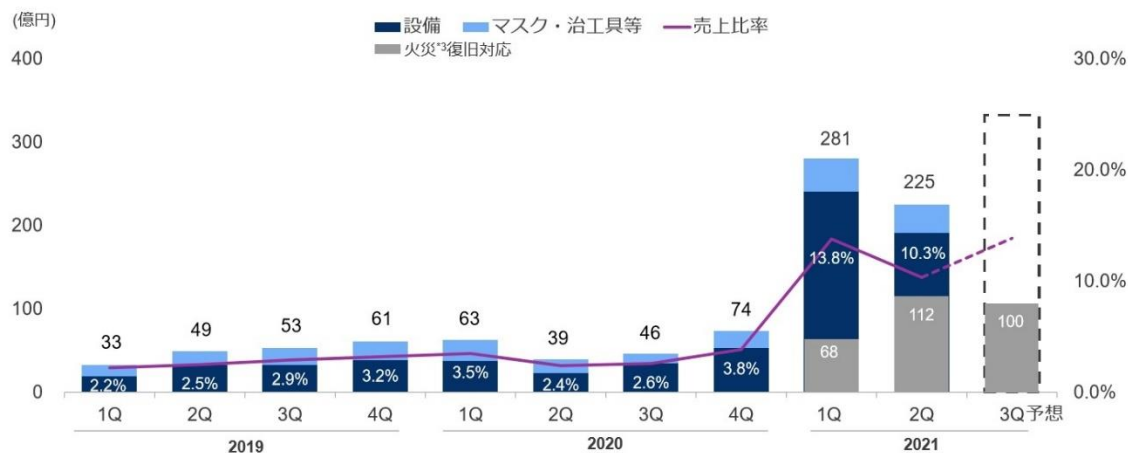
(億円)	2020年12月期		2021年12月期					
	第2四半期 (4-6月)	上期 (1-6月)	第1四半期 (1-3月)	第2四半期 (4-6月)	前年同期比	前四半期比	上期 (1-6月)	前年同期比
売上収益	1,667	3,454	2,037	2,179	+30.7%	+7.0%	4,216	+22.0%
売上総利益率	47.5%	46.7%	48.0%	48.2%	+0.7pt	+0.2pt	48.1%	+1.4pts
営業損益 (率)	173 (10.4%)	306 (8.8%)	302 (14.8%)	355 (16.3%)	+182 (+5.9pts)	+53 (+1.5pts)	657 (15.6%)	+351 (+6.7pts)
親会社の所有者に帰属する当期損益	119	232	137	240	+121	+103	377	+145
EBITDA <sup>*1</sup>	516	1,037	627	687	+171	+61	1,314	+277
1米ドル=	108円	109円	104円	109円	1円 円安	5円 円安	107円	2円 円高
1ユーロ=	118円	119円	127円	131円	13円 円安	4円 円安	129円	9円 円安

\*1: 営業利益+減価償却費及び償却費

24 ページをお願いします。GAAP の営業利益について一言コメントいたします。

Non-GAAP の営業利益が 614 億円に対して、GAAP の営業利益が 355 億円で、差分が 259 億円あります。このうち約 30%の 80 億円が那珂の火災に伴う一時費用で、先ほど申し上げた、設備の補修だったり、そういったものに使った費用でございます。残りの 180 億円が定常的に発生する調整項目となります。

## 設備投資額の状況<sup>\*1\*2</sup>



\*1: 有形固定資産および無形固定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。  
 \*3: 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

次のページ、設備投資についてまとめています。

この第1四半期、第2四半期、第3四半期予想のグレーでハイライトしているところが、火災対応による設備投資の意思決定の実績と第3四半期の予想を示しています。

先ほど申し上げたとおり、第3四半期では約100億円の意思決定をする見通しです。

以上で説明を終了します。

## 質疑応答

---

### <質問者 1>

**Q:** 1点目が、プレゼンテーション資料のページ6に基づいてお伺いしたいと思います。今回の第2クォーターの実績と、ガイダンスの比較の中身についてお伺いしたいんですが。

売上が上振れた要因を新開さんから、為替20%、火災の影響が小さかったことが30%、残りの50%がIIBUの供給改善と聞こえたんですけども、これについてもう少し詳しく教えていただきたいと思います。

併せまして、この売上総利益率につきましても、製品ミックスと、製造費用が想定に対してポジティブに働いていますが、これについての詳細も確認させてください。以上が1点目です。

**A:** 今のご質問は新開から回答申し上げます。新開さん、お願いします。

**A:** まず、売上収益の上振れの5割についてです。相対的に産業・インフラ・IoT向けの占める割合が大きいですということと、その要因として、サプライができないと思っていたものが部材の供給だったり、後工程のキャッチアップによって供給ができました。従って出荷につながりましたと、そういった影響でございます。

2点目の売上総利益の影響ですけれども、製品ミックスの改善。もう少し具体的に言うと、産業・インフラ・IoT向け事業における旧インターシル製品の売上が想定よりも増えたということがこのミックス改善として寄与しています。

製造費用等の減については、工場の製造費用が想定よりも改善したという影響と、生産増によって評価減影響が改善したという、会計影響も若干含まれています。以上です。

**Q:** 1点目のフォローアップをお伺いしたいんですけども。今、教えていただいたIIBUの供給ができないと思っていたことが、実はそんなに影響なかったとか、インターシルの製品の売上が良かったことがミックスにつながったというのは、これは第3クォーター以降も持続性のある話なのか。

また、それを踏まえて、そういった点はガイダンスにどう織り込まれているのかということも、併せてコメントいただけますでしょうか。

**A:** 持続性があるかという点、ないと考えています。ただ、足元の状況を踏まえて、一定程度供給サイドのリスクは見ています。従って、第3四半期の売上のガイドに関しても、一定程度こういったサプライのリスクといったものを考慮して策定しています。以上です。

**Q:** ありがとうございます。2点目が、第4クォーターないしは来年に向けての売上の見方について、考え方を教えていただきたいと思います。

以前、柴田さんから、来年の半ばぐらいまで高い受注が継続して、その後も大きな調整はないだろうというようなコメントがございました。少し時間がたって、特に完成車メーカーが下期にかけて挽回生産を強化するという話もどんどん出てきていますので、そういった外部環境の変化も踏まえて、来年に向けての売上、受注の考え方、可能な範囲で結構ですので教えていただけますでしょうか。以上です。

**A:** 新開のパートで、長期受注もしくは長期発注というサプライの安定化に向けた取り組みについて概要をお話ししましたが、特に顧客との来年いっぱい受発注については、今、さまざまな話し合いが進んでいる最中です。大体9月ぐらいになると、おおむね全体像がはっきりするかなというようなスケジュール感で進んでいます。

従って、今後2カ月ぐらいお待ちいただくと、もう少しいいビューが提供できると思います。きょう時点でのスナップショットで申し上げますと、出っ張り引っ込みはあるんですけども、前回、皆さんにアーニングスコールでお話をしたときよりは、少し気持ち強さは続くかなというようなビューを、きょう現在では持っています。

特にインダストリアル、FA関係が引き続き強いなというのと、あと、コンピュータというんですか、PCだったりとか、タブレットだったりとか、だいぶ強いし、継続が見込めるなということと。

あと、ホワイト・グッズについても、前はもう少し早く調整が入るかなと思っていたんですが、どうもこれもしばらく強さが続きそうだなというビューに変わっています。

車は、あまり前回からビューは変わっていませんけど、どちらかというとサードパーティーのリサーチを見ていても、どちらかというと今年の生産、販売の見通しを少し下げているような状況ではないですかね、多分。

供給起因で、思ったほどには今年、生産、販売が伸びず、その分が少し来年にキャリーオーバーされていくというようなビューなのではないかと思っています。



従って、どちらの要因によっても少し強い状況が続いていくのかなというようなビューを現在のところは持っています。

ただ、もうマーケットの皆さんは多くの方が、終わりの始まりを探していらっしゃると思うんですけど。やはりそうは言っても、この受注残の積み上がりは結構急なので、そこは慎重に見続けていきたいなと思っています。

なので、あまり今の強さに浮かれて大きな反動を招くことがないような取り組み。従って、もうかなり先納期でのサプライや調達の話も進めていますので、もうちょっとモデレートに強さが続いて、調整についてもモデレートな調整を迎えられるような取り組みを進めている状況です。いったん以上です。

## <質問者 2>

**Q:** 一つ目は、粗利率のところです。2Q で既に中期目標の 50%を超えた 52%という高い水準を達成されていて、ただし、競合比で見れば、まだ改善の余地があるようにも見えます。現在の Dialog 社除きでの到達可能なグロスマージン、粗利率の水準をどの程度に設定されているのか。

その 3Q の 53%というところも踏まえて教えていただけないでしょうか。以上が 1 点目です。

**A:** これは難しいご質問で、ちゃんとしたアップデートは Dialog 社のアクイジションが終わってから、少したってからさせていただきたいと思います。この 2Q の実績にも表れているように、今年に限って申し上げますと、オートモーティブのほうが伸びがかなり大きいんですね。インダストリアル・インフラ・IoT に比べると。

それで、今、この状況でもグロスマージンのギャップが 15%から 20%、それぞれの BU であるという状況なので。単純な算数をする、オートモーティブが伸びれば伸びるほど、コーポレート全体としてのマージンエクспанションは、どうしてもモデレートにならざるを得ないのが、もう単純な算数としての実態です。

従って、現在のトレンドをエクストラポレートしていくと、これが例えば早晩 55%にいきますという絵は、残念ながらちょっと描きにくいかなと思いますので、大体今、足元の辺りがいいところかなと私自身は考えています。

もうちょっと先に行くと、これも新開が触れましたが、今、今年についてはかなりランレートに比べると大きな CAPEX を決めている最中です。従って、これが先々のランレート、当面 5 年ぐらい

のスパンでいうと、どうでしょうね。大体 150 ベーシス内外の、多分グロスマージンドラッグになって効いてくると思います。

IIBU の売上が順調に拡大して、マージンが伸びていくということと、あとはその CAPEX の結果でプレジションが増えてマージンがドラッグされることをどう見ていくかを、ちゃんと数字を見極めた上で、もうちょっと中長期のアップデートの際にファームなビューをご提供したいと考えています。いったん以上です。

**Q:** 二つ目ですけれども、供給への取り組みということでご説明いただいたわけですが、国内の他社、ソニーですと、国内ファウンドリへの参加に必ずしも消極的ではないように見える状況です。

御社においては、国内にファウンドリが建てられるといったときの対応に関しては、どのように考えていらっしゃるのか、もしヒントをいただければと思います。以上です。

**A:** もちろん、総論としては大歓迎ですので、早く稼働してくれればありがたいなと考えています。

ただ、多くの皆さんが関心を持っていらっしゃる、今年の残りとか来年 1 年のサプライ環境を考えると、そういった取り組みは多分時間軸的には合わないので、私たちとしては既存のファウンドリの皆さんとのキャパシティーの確保と。

それから、あとは前回にもちょっとお話ししたかもしれませんが、あるいはエクイティファイナンスのときにお話ししたかもしれませんが。自社の製造拠点の中で、ここでちょっと、あそこでちょっとという形で製造能力の増強を図って、少なくとも来年には私たちの供給能力が少し上がるような取り組みを始めています。

ということで、ニアタームはそういった現状のエクステンションでつないでいって、少し中長期的には日本だったり、アメリカだったり、各所で新しい大きなグリーンフィールドのキャパシティーが稼働してくるようであれば、大歓迎で積極的に活用するような方法を模索していきたいなと思っています。以上です。

### <質問者 3>

**Q:** 私からも 2 問、よろしく申し上げます。まず 1 点目ですけれども、前回の決算説明会だったと思います。当面の業績のピークのイメージとして、2,200 億円ぐらいかなというお話があったと記憶しています。

今回は実績で出てきた四半期で既に 2,200 億円弱、那珂工場が戻ってくる Q3 以降は 2,400 億円というガイダンスになっておりまして。ここの上振れになっているギャップは、どこから来ているのかを一つ教えていただければと思います。これが 1 点目です。

**A:** では、少し詳細の肌感覚のある話は、せっかく片岡が乗っているので、片岡から補足してもらおうと思いますけど。

前回、私が何だかんだ言って 2,200 億円を大きく上回るの難しいのではないかと申し上げたのは、さまざまな私たちにとってのサプライコンストレイントを考えて申し上げていました。

冒頭にマレーシアのコロナの話はしました。それ以外にも、今、本当に毎日のようにあの部材が足りそうもないとか、ここが下がってしまうとか、どうのこうのという話をもう本当に毎日やっています。

前は、そういうものを全部ひっくるめると、ある程度定常的に原材料、もしくはファウンドリ、OSAT でのサプライのボトルネックが顕在化するものを盛り込んでおく必要があるだろうと私自身は考えて発言をしていました。

ただ、足元の状況でお話をすると。特に先ほどお話しした原材料のマルチソース化とか、そういったこともかなりやはり従来の常識とは比べものにならないぐらいのスピードで今、私たちの取り組みも進んでいるので。少しそういったリスクについては、完全にリラックスしていいとは思いませんけど、多少リラックスした目線を持ってもいいのかなと、今、持ち始めていて、少しレベニューアウトルックについての目線を調整したのが偽らざる実態です。

では、どんなコンストレイントを抱えていて、どんな取り組みをしているのかということは、ちょっと片岡さんから話をしてもらえますか。

**A:** 自動車の片岡です。そうですね。利益に関しましては、ダイヤモンドは、皆さんご存じのとおり、引き続き非常に堅調ですけれども。今、柴田が言いましたように供給面がどうだという、それがポイントだと思います。

で、一つ、いわゆる前工程、ウェハですね。あと、後工程の OSAT。これに関しましては、これは確実に供給、アロケーションは増えていくような状態であります。ウェハもわれわれは確保してこられていますし。あと OSAT に関しましては、一部、例えばキャパシティーのアロケーションを契約に近いような形でできているのがあります。

そうなりますと、今度はボトルネックがいわゆる部材になります。リードフレームであったり、サブストレートであったり、また、レジン。こちらもわれわれから見たときのサプライヤーさ

んとの関係を、今かなり密に、本当に毎日お話しさせていただいて、何とか少しでも供給していただけるよう、今やっています。

ここはやはり、とは言え。ワールドワイドで見たときに、本当にすごくダイヤモンドが強くてですね。ある意味部材がちょっと言葉は悪いですが、取り合いになっている部分はございます。なので、そこに関して言うと、やはり当社といたしまして、サプライヤーさんと非常に密にやることによって、何とか供給を出していただくことをかなり、今までにないぐらい本当にそこにフォーカスしてやっているということでございます。

従いまして、間違いなく、あまり間違いなくと言うとあれなんですけど。今までの1Hに比べると、2H、つまり2Q、3Q、4Qという形で、供給量を増やしていくのがわれわれの今の計画でございます。以上でございます。

**A:** これは特定のサプライヤーさんとか、特定の部材とか、そういうものでは全くないんですけど。結構いろんなところで、いついつから供給は50%減ですみたいな話が起こっているんです、今。

なので、ものすごい大きなマグニチュードでサプライがないかもしれないという情報が入ってきて。それに対して、先ほどお話ししたような本当にさまざまな手を尽くして、何とか90%まで持っていく。100%まで持っていくことを、本当に日常茶飯事のようにやっている状況です。

その中で、前回は一定のリスクを見込んでおったんですが、繰り返しになりますが、顧客の皆さん、私たちサプライヤーの皆さん、だんだんこういった状況での勘所が少しずつ分かってきたのが、その後の進捗かなと思っています。いったん以上です。

**Q:** 2点目ですけれども、受注残の状況はプレゼン資料にあったかと思います。先ほどのお話ですと、9月頃までにはもう少し交渉が進んで、恐らく来年の数量をもっと固める部分があるということで、増えるのではないかなと思うんですけれども。

急激に立ち上がっている受注残の中で、どのくらい仮需といいますか、ダブルオーダーを含んでしまっていると感触として捉えているところがあるでしょうか。教えていただければと思います。これが2点目です。

**A:** これは、本当にミリオンダラークエスチョンで分かりませんよね。ただ、何度も申し上げるように、以前とはだいぶ、だいぶというか、かなり違った取り組み方をしているので、ここで積み上がってきた受注が後から消えてなくなってしまうことは全くないですよ。だから、これは私たちにとっての売上にはつながっていくと。

ただ、そうはいつでも最終的に顧客のほうで使わないとか、あるいは顧客の製品をつくったけど売れないとか、その辺のリスクまでは完全な見通しが持てないので、なかなか何とも言いにくいなというのが正直なところですよ。

ちなみに、今後のこの受注残の動き方についての上がる要因、下がる要因を、今お伝えしておく。これがどーんと一本調子で上がるだけではなくて、ここから下がる要因もあります。

それは特に今年の分の注残については、もうおおむねサプライできない部分が見えてきますので、そういったものはいったん外していただいて、改めて2022年のオーダーとして入れてくださいというようなお話もしています。

従って、一部は下がって来年にキャリーオーバーされるというようなこともありますし。これまで生きた受注としては管理はしているんだけど。ただ、実際に受注が入ったのは、もう半年以上前なんですよねというようなものも数百億円程度あったりしますので、それは本当にこれは要りますかというような話もして、数字をアジャストしていこうと思っています。

従って、オーバーオールには、ここからまだ大きく受注は積み上がる感触を持っていますけど、一部には今年の分から調整してオフセットしておくというような、上と下と両方の動きが起こり得る。

そのために一定の時間が必要なので、9月いっぱいにかけて、ちゃんとしたきれいなオーダーブックにしていこうと取り組んでいるところであります。以上です。

#### <質問者 4>

**Q:** まず最初に、火災からの供給の復旧状況について伺います。火災復旧後の説明会では、稼働できなかった分のロスを年内に9割ぐらいは、代替生産も含めて挽回できるのではないかとアナウンスがあったかと思います。足元の状況を踏まえて、この見通しがどう変わっているのかという点について伺わせてください。まず1点目、以上です。

**A:** 今、私は何割という数字をきょうの時点で持ち合わせていないんですけども。代替生産込みで申し上げますと、当初の見通しからそんなに大きくずれてはいないのではないかなと思います。どちらかというと、那珂工場自体の出荷水準の立ち上がりはこれまで、先ほどお話ししたように、少しビハインドで来ています。ただこれもお話ししたように、ちょっとオオカミ少年になってしまっただけではないんですけど、多分8月中旬からは出荷がかなりぐっと立ち上がってきますので。

というのは、現在の生産がかなり大きく進捗しているから申し上げているんですけど。というようなことも鑑みると、全体として当初の見通しのほぼほぼインライン、もしくは少しプラスぐらいで推移していくのかなと私自身は考えています。いったん以上です。

**Q:** 2点目ですけれども、新しいファウンドリさんの生産能力が立ち上がるまでおよそ1年ぐらい、今の供給能力が前提になってくると思うんですけども。

ここでの供給を前提にしたときに、新しく供給の制約になり得るリスクとして、今、どういったものがあるのか。先ほど材料の調達で、かなり不安定な状況があるということをご紹介いただいたかと思うんですけども、特にリスクが高いものですかがありましたら伺えますと幸いです。以上です。

**A:** やはりリスクとして大きいのは、私たちにとってのサプライではないですかね。原材料の調達が大きいと思います。

ご案内のとおり、私たちの全体の製造のディストリビューションをご覧いただくと、大体半分ぐらいが既に前工程も後工程もファウンドリ、OSAT です。私たちの自社工場の能力だけではなくて、キャパシティーという意味でいうとファウンドリ、OSAT を含めたキャパシティー全体をご覧いただく必要があるんです。それ以上に、今、足元でやはり非常に心配なのは、原材料ですね。

なので、それさえ順調に調達できれば、途中でお話ししたように少しずつ製造能力の拡充には努めていますので、原材料さえきっちり確保できれば、むしろ少し上振れ方向でアウトプットは出していけるのではないかなと考えています。いったん以上です。

**Q:** 可能なら1点、フォローアップで。部材で不足感、いろんな分野で見えているということだったんですけども。前工程、後工程ですとか、特に逼迫感が強いところはどこかというのがありましたら、伺えればと思います。以上です。

**A:** これは取引先さんの関係もあるので、何とも言いにくいんですけども。前工程だけとか、後工程だけとか、そういうことでは全然ないですね。両方ともあります。全部一様かという、当然そんなことはなくて、ある程度濃淡はあるんですけども、前工程も後工程もサプライ上の懸念はあります。

あえて言うならば、後工程材料が少し懸念としては広範囲に広がっているかなという感じでしょうか。以上です。

## <質問者 5>

**Q:** 私からも2点ございまして。まず1点目です。足元で、コンシューマ向けのところで、いろいろなメーカーさんが半導体不足を嘆いていらっしゃいますというところで。従来、自動車向けがいろいろわれわれのようなメディアでも報じられてきましたが、家電にもそういったところが広がっていますという指摘があります。

この家電向けも含めて、関心が高い消費者に、柴田さんからガイダンスしていただけるとすれば、需給環境、この状況はいつぐらいまでには解消できるというお見通しでしょうか。お願いいたします。これがまず1点目です。

**A:** 非常に難しいご質問なのですが、どうでしょうね。あまり前回と代わり映えしなくて恐縮ですけど、来年の上半期のどこかで少しバランスが改善していくのではないかなというところですかね。年内いっぱい引き続きタイトな状況が続くのではないかなと感じています。

**Q:** 2点目です。先ほどの別の方の質問にもありましたけれども、ロジックのファウンドリを国内に立地すること、歓迎する、賛成するというお言葉がありましたけれど。

具体的に、要は国内にロジックのファウンドリをつくることのメリットが分かるようで分からないというかですね。海外にあって、でも飛行機で飛んでくるというのと、九州かどこかにつくって、それが他の企業さん、海外企業さんメーカーの印が付いた日の丸さんではない、ある意味国旗が付いていない半導体が九州でつくられることのそういったメリットって、どういったところにあるのかなというのが、いまいち分かりかねるところもあるんですが。具体的にメリットをお示しいただけますでしょうか。すみません。

**A:** 平時であれば特にないのではないかなと思います。それがどこに立地していようが、単純にキャパシティの問題だと私は考えています。

ただ、恐らく、これはもう私の個人の推測の域を出ませんけど。昨今のいろんな議論は、平時ではなくて有事を想定した話だと思いますので。有事の際に同じ法制の下、かつ非常に至近な距離に製造拠点があることは、何らかの安全保障、もしくはフレキシビリティの確保という点ではプラスに働く。そういった、言ってみればオプションバリューみたいなものですかね、があるのではないかなと思いますので。

通常の状態の話と何かあった場合ということは、ちょっと切り分けて整理すると、私にとっては理解が進むなと考えています。以上です。

**Q:** 一つだけ、フォローで恐縮です。そのオプションバリューのために行政、国から数千億円の拠出があるのは、それはあり得るべきだとお考えでしょうか。すみません。

**A:** そこだけ切り取って議論するのがいいのかわかりませんが、ちょっと難しいですね。かつ、どんな取り組みであってもそうですけれども、これは継続的なイノベーションだったりとか、生産能力だったりとか、雇用だったりとかを維持する継続的な取り組みになることがむしろ大切だと私は考えています。ワンショットで一過性の取り組みに終わってしまうのであれば、それほど大きな意味は持たないだろうと。

ただ一方で、これが未来につながる取り組みであれば、それはこれから先の日本における、特にエレクトロニクスにおける技術力の維持強化にもつながると思いますし、安全保障といった面からでもプラスに寄与してくると思いますので。何はさておいても、ワнтаイムの取り組みに終わらせないところのほうが、むしろ大事だと私は個人的には考えています。以上です。

#### <質問者 6>

**Q:** パワポ資料の 15 ページの表、生産に関する表で 2 問お願いします。

まず 2Q の生産実績が、これは 1Q より落ち込んでいる理由は、柴田さんの冒頭のご説明にあった半導体製造装置のトラブルという理解でいいのか。また、そのトラブルは具体的にどういう状況なのか、今も続いているのかということも併せて教えてください。

関連なので 2 問一気にいきます。2 点目ですが、また同じページの表で、3Q でも火災前に対して 0.2 カ月分の遅れがあるというご説明がありました。となると、火災前の生産水準、生産に戻るのはいつ頃の見通しでしょうか。以上、よろしくお願いします。

**A:** 誤解があると困るんですけど、生産水準は火災前を既に大きく上回っています。先ほども冒頭にもお話ししたと思いますけど。火災前の生産水準と今の足元の生産水準で申し上げますと、大体プラス 70%ぐらい、170%ぐらいで今足元は推移していますので、既に大きく上回っていますので、ここは誤解のないようにお願いいたします。

それから、セカンドクォーターの生産が大きくへこんでいる理由は非常に簡単でして、火災で工場が止まっていたからということに基本的には尽きると思います。火災が起こったのは 3 月 19 日、ファーストクォーターの残すところ 10 日間というところで止まって、工場が動き出すまででも 1 カ月、丸々稼働ゼロ%ですからね。



そこからようやく少し立ち上がってきているので、セカンドクォーターは稼働していない期間が1カ月以上ありますので、大きく生産が落ち込んでいるという非常に単純な理由であります。以上です。

**Q:** 失礼しました。そうすると、半導体のトラブルは、これは7月に入ってから起こったという理解でよろしいでしょうか。

**A:** 半導体のトラブルというか、製造装置のトラブルで。

**Q:** 製造装置ですね。

**A:** これは、常日頃起こるものなんですよね。だから、それは別に取り立てて大騒ぎする話ではないですが。たまたまプレスリリース、6月25日に出した後、そういった事象が不幸にして続いてしまったので。今、出荷の話をしていますけどね、生産ではなくて。出荷が火災前に戻るタイミングが少し後ろにスリップしてしまったことを申し上げたつもりです。以上です。

#### <質問者7>

**Q:** 今、ご質問があったかたりの関連です。製造装置のトラブル自体は、これは特に構造的な何かというよりは特殊なというか、もう本当に個別のトラブルが続いているという、そのような理解でよろしいのかというのが一つと。

先ほど、冒頭でおっしゃったところだと、出荷水準が上回るのが8月中旬頃というお話だったと思うんですけども。これ、元の水準に戻るといって、いつぐらいになるのかいただけますでしょうか。お願いします。

**A:** ごめんなさい。元の水準とは、どういうご質問ですか。

**Q:** 冒頭のご発言の趣旨として、8月中旬頃に火災前のお荷水準を上回るというご説明だったと思うんですけども。100%、トントンになるのがいつぐらいのタイミングになるのかというのは。

**A:** 8月中旬に100%を超えてぐっと上がっていくという、そういうような見通しを持っていただければいいかと思います。

**Q:** 分かりました。

**A:** 製造装置のトラブルに関して申し上げますと、大きく二つないし三つありまして。まず一つは定常的にここそこでちょこちょこ、どうしてもトラブルはあるんですよね。一方で、通常であればもう少し生産能力に余力を持たせて運用しているので、多少の、かつ通常はもうちょっと在庫も持つ

ているので、多少トラブルがあっても在庫と生産能力の余裕部分で吸収をしてやっているのが実態なんですけど。今、全てがもうぱつんぱつんでやっていますので、たった一つのマイナーなトラブルでも、いきなり生産とか出荷にどんと影響が出るというのが一つの要因です。

それと、あとは今回の火災の後で、新しい装置を入れたりとか、あるいは装置の中の部品といっても、ネジ、くぎみたいなものではなくて、処理する大きな部品を追加したりとか、入れ替えたりとかをしまして。それによってちょっと想定外のトラブルが発生したりして、調整に手間取ったりとかしたということが二つ目の理由です。

それから、一つ目とほぼ同じことで、本当にこれは火災と全く関係ないと思うんですけど。本当にたまたまタイミング悪く、一つ、大きな部品の故障が発生しまして、その部品をもう丸々と交換したんですけど。その交換までの間、そのリソグラフィの装置がダウンしていたということによるものが影響しています。

ということで、何かファンダメンタルに何かが変わってしまっている、おかしくなっているとか、そういうことは全然ないので、そこはご心配いただく必要はないんですけども。たまたま6月25日にアナウンスをした後に、そういったケースが少し重なって起こったというのが実態です。

その後、先ほどお話ししたような製造装置自体はもともと入っているんですけど。その装置の能力を拡張するような新しい部品、大きな部品の増強をこれまでに大きく2段階、配線工程についてやってきました。

あとは、この後、生産能力自体の余力を確保するための設備の導入。これを夏以降できれば秋ぐらいに終えたいんですけど、場合によっては年後半までかかるものが一つ。それから、場合によっては来年までかかるものが一つ、今、進捗していますので、そういったものが一つ入るに従って余裕ができるということで。

冒頭にお話ししたような、ある程度普段起こっているようなトラブルを吸収しやすくなるとお考えいただくと、より正確かなと思っています。以上です。

## <CEO/柴田挨拶>

重ねてお忙しいところ、お時間を頂戴しましてありがとうございます。繰り返しになりますが、需要は引き続き強い状況で、かつ前回お話ししたときよりも、もう少しだけ強含んでいるのかなと私自身は考えています。

一方で、那珂工場の状況もそうですし、まだまだサプライチェーンのここそこでは本当に日常的にトラブルが続いていて、ユーザーの皆さんには大きなご心配、場合によってはご迷惑をお掛けしている状況にありますので。

皆さんにとってのご関心事である数字をしっかりとデリバーしていくことに加えて、ユーザーの皆さんにとって1日でも、一つでも早くの製品をお届けして、現状のこのタイトな状況の緩和に向けた取り組みを継続していきたいと思っています。引き続き皆さんのご支援をよろしくお願いいたします。

今日は、どうもありがとうございました。今後ともよろしくお願いいたします。

以上