

2022年12月期第3四半期決算発表説明会(2022年10月26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、2022年第3四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。

本日は、同時通訳チャンネルが利用できます。画面下の地球マークをクリックして、適宜言語を選択ください。

では、スピーカーの皆様、ビデオをオンにしてください。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、スタッフが出席しております。

これから、柴田からごあいさつ申し上げた後、新開より、第3四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、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ものです。

それでは、柴田さん、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。柴田でございます。

今回の決算は、サードクォーターということもあって、そんなに特筆点はないと思っておりますが、後ほど新開から詳細をお伝えしますように、このサードクォーターに関しては、全体感としては想定どおり。1点申し上げると、自動車のエンドが想定よりもちょっと強かったなと思っておりますので、この4Qにかけては自動車のチャンネル在庫は少し補充していかないといけないと思っております。底堅いと思っております。

一方で、自動車以外のところは、やはりこのサードクォーターからフォースクォーターにかけて、明らかに市場が変調しているなど感じていまして。従来申し上げていた PC、モバイルの真ん中を中心とした弱さというものが少し周辺に拡大していると感じています。

周辺はどういうことかと申し上げると、例えばプリンターとか、PC そのもの、あるいはスマホも中国を中心とした普及価格帯から、もしかすると高価格帯も少し心配かな、なんて思いながら、今回はシーケンシャルでダウンのガイドをご提供しました。

いつもに比べると、今回のガイドの数字については、少し心配な感じをしながらお出ししていますというのが偽らざる事実であります。ということで、詳しくは新開からお話をしますので、よろしくお願ひします。

新開さん、よろしくお願ひします。

2022年12月期 第3四半期 決算概要

NON-GAAP

(億円)	2021年12月期		2022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	第3四半期 (7-9月) 実績	前年同期比	前四半期比	予想比 ¹⁾ (7/28時点)	9か月累計 (1-9月) 実績	前年同期比	予想比 ¹⁾ (7/28時点)
売上収益	2,584	6,800	3,771	3,840 (±40)	3,876	+50.0%	+2.8%	+0.9%	11,114	+63.4%	+0.3%
売上総利益率	55.2%	52.7%	58.6%	56.5%	57.0%	+1.8pts	-1.6pts	+0.5pt	58.0%	+5.3pts	+0.2pt
営業利益 (率)	839 (32.5%)	1,979 (29.1%)	1,453 (38.5%)	1,325 (34.5%)	1,428 (36.8%)	+590 (+4.4pts)	-25 (-1.7pts)	+104 (+2.3pts)	4,237 (38.1%)	+2,258 (+9.0pts)	+104 (+0.8pt)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	629	1,413	814	-	964	+335	+150	-	2,680	+1,267	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益 (為替影響除く) ²⁾	663	1,576	1,204	-	1,154	+491	-51	-	3,436	+1,860	-
EBITDA ³⁾	1,036	2,560	1,652	-	1,634	+597	-18	-	4,838	+2,278	-
1米ドル=	110円	108円	124円	135円	135円	25円 円安	11円 円安	0円 円安	125円	17円 円安	0円 円安
1ユーロ=	131円	129円	134円	138円	139円	8円 円安	5円 円安	2円 円安	135円	5円 円安	1円 円安

¹⁾ 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比

²⁾ 親会社の所有者に帰属する当期利益 - 為替差損

³⁾ 営業利益+減価償却費及び償却費

新開：CFO の新開です。よろしくお願ひします。第3四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。

まず、決算の概要についてです。第3四半期の実績について、真ん中の濃い青の列をご参照ください。

売上収益は 3,876 億円、売上総利益率は 57.0%、営業利益は 1,428 億円、営業利益率は 36.8%、当期利益は 964 億円。なお、為替影響を除外した当期利益については 1,154 億円、EBITDA は 1,634 億円、期中の為替はドル 135 円、ユーロ 139 円となりました。

予想比は、この三つ、右側に記載しておりますけれども、後ほど説明します。また、9カ月の累積については、右側の濃い青の列をご参照ください。

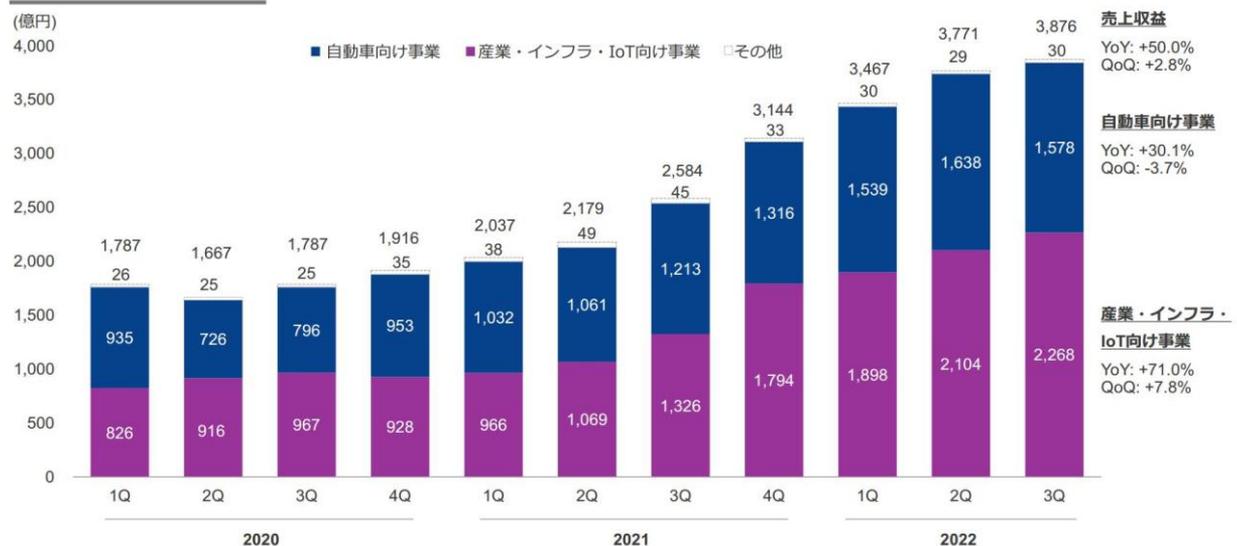
なお、ここで1点ですけれども、今回も為替影響を除いた当期利益を表示しています。こちらは定常的な当期利益の水準を示すために、この為替差損益の影響を除いています。前回の決算発表でもご説明しましたとおり、グループ内のキャッシュ・プーリングで、ドル建てのインターカンパニーローンを活用していることから、このインターカンパニーローンの為替の差損益が連結上の金融費用に計上されるということがございます。前四半期末対比で円安だとP/L上は差損として発生するというものです。

ただし、この為替エクスポージャーを減らすための方法について検討しておりまして、具体的にはプーリングの方法を見直す予定です。この年内をめどに完了することを目標に進めておりまして、従って、この為替差損自体は第4四半期まで継続する見込みですけれども、来年からはその影響は極小化すると見込んでおります。

なお、第4四半期において、このインパクトはどの程度かということですが、おおむね1円変動することによって約30億円の損益のインパクトがあります。円安で損側、円高で益側ということになります。

売上収益 四半期推移

NON-GAAP



© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 5

RENESAS

次のページ、四半期ごとの売上収益の推移です。

第3四半期は一番右側をご参照ください。全体でYoYで50%の増収、QoQでは2.8%の増収となりました。内訳ですけれども、QoQは自動車向けがマイナス3.7%、産業・インフラ・IoT向けがプラス7.8%となりました。

2022年12月期 第3四半期 売上収益・売上総利益率・営業利益率 NON-GAAP

	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	1,578億円 予想比: + QoQ: -3.7%	2,268億円 予想比: + QoQ: +7.8%	3,876億円 予想比: +0.9% QoQ: +2.8%	営業利益率 予想比 +2.3pts
売上 総利益率	49.3% QoQ: -2.8pts	62.7% QoQ: -1.4pts	57.0% 予想比: +0.5pt QoQ: -1.6pts	売上収益 売上総利益率 予想比: +0.5pt ▲ 為替 ▲ 製品ミックス ▲ 生産回収 ▼ 製造費用等 営業費用
営業 利益率	31.5% QoQ: -4.8pts	40.3% QoQ: +0.2pt	36.8% 予想比: +2.3pts QoQ: -1.7pts	営業利益率 QoQ -1.7pts 売上収益 売上総利益率 QoQ: -1.6pts ▲ 為替 ▲ 製品ミックス ▲ 生産回収 ▼ 製造費用等 営業費用

© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 6

RENESAS

次、第3四半期の売上収益等についての詳細です。

まず、全社合計からですけれども、予想比について右上をご参照ください。売上収益については、先ほど申し上げたとおり、予想比で中央値から0.9%、実額で36億円上振れました。中身は、為替影響が約3分の1、為替以外が3分の2ということにして、セグメントでいうと、ほぼ産業・インフラ・IoT向けでした。

売上利益率については、予想比でプラス0.5%ポイントですけれども、為替については若干のプラスとなりました。為替についてですけれども、先々の円高のリスクに備えるために、この円安によるアップサイドを放棄して、ドル円のフロアを固めると、そういった考えで為替ヘッジを行っています。従って、為替が円安になることによる売上総利益率に対するアップサイドは、今は限定的になっています。

製品ミックス改善は若干のプラスで、こちらは産業・インフラ・IoT向けの増が主因です。生産回収と製造費用は増減あるも、おおむね予想どおりとなりました。

一方で、営業費用は想定対比で64億円の減少となりました。R&D、SG&A、いずれも予想比で減少しております。結果、営業利益率は予想比で2.3%ポイント増加いたしました。

続いて、全四半期対比 QoQ ですけれども、その右下側をご覧ください。営業利益率は QoQ でマイナス 1.7%ポイントとなりました。売上収益については、為替影響でプラス、一方で、為替除いた状態で見るとマイナスとなりました。自動車向けでマイナス、産業・インフラ・IoT 向けでプラスということです。

売上総利益率については、QoQ でマイナス 1.6%ポイントです。為替については、前述どおりで若干のプラス、製品ミックスも同様に産業・インフラ・IoT が増加したことによるプラス。生産回収は、後工程をメインに若干の生産稼働減となったことから減少しています。従って、グロスマージンは QoQ で 1.6%ポイントの悪化となりました。営業費用については R&D で増加して、25 億円増加した結果となりました。

続いて、セグメント別です。左側の項目です。売上総利益率、営業利益率の QoQ の変動で、セグメント間の動きの差について少し補足したいと思います。

グロスマージンは、売上総利益率は、生産回収減の影響が内製製品の比率が相対的に高い自動車向けに対して、大きめに寄与してきます。それと、特にこの営業利益率についてですけれども、この第 3 四半期、下期から、従業員に支払う賞与の引当の金額の計算方法を変えておまして、上期までは全社一律で規定していたものを、下期から各事業別に配分しています。従って、自動車向けのほうが QoQ で見ると若干悪化、産業・インフラ・IoT 向けが若干改善という結果となっています。全体で見ると、影響はニュートラルです。

当社在庫 (決算ベース) とDOI*1*2



*1: DOI (Days of Inventory) = 当該四半期末棚卸資産残高 / 当該四半期売上原価 (Non-GAAP) × 90。
 *2: 2021年第3四半期よりDialog分を、第4四半期よりCeleno分を含む。ただし、2021年第3四半期の四半期売上原価のうちDialog分は、Dialog 9月単月×3で算出しています。

次、在庫の状況についてです。後ほど、QoQ の増減要因と今後の見通しについてご説明します。

まず、当社在庫ですけれども、右側をご覧くださいと、全体の DOI は QoQ で増加、自動車で増加し、産業・インフラ・IoT で減少という結果になっています。

自動車の増は、特に仕掛においてはダイバンクと先行発注、それから完成品は先行生産が主たる要因です。後ほど、また詳しくお話しします。

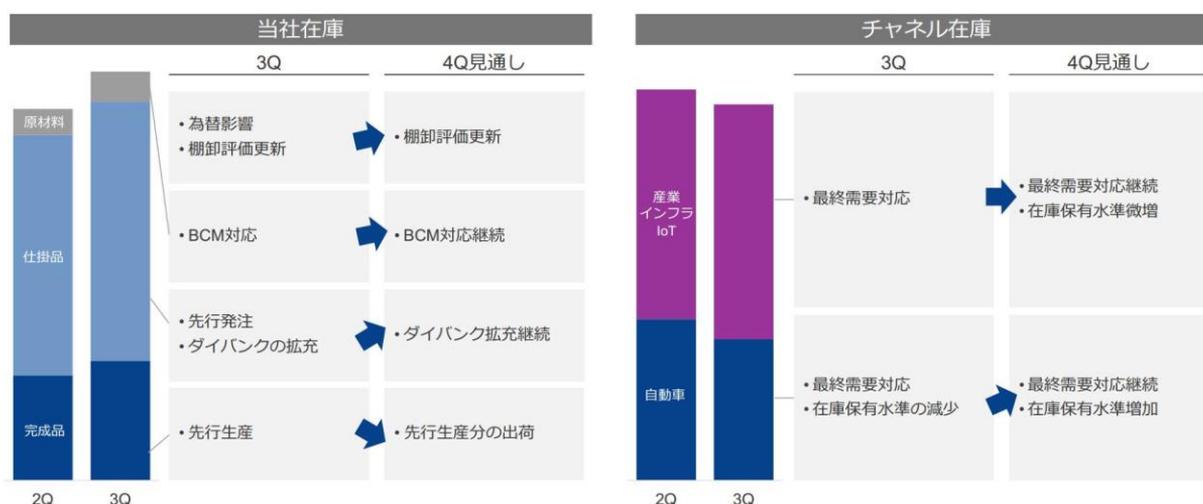
販売チャネル在庫*1 (管理ベース) とWOI*2



次、販売チャネル在庫と保有週数についてです。

右側をご覧くださいと、全体の WOI、保有週数は QoQ で減少しています。自動車で減、産業・インフラ・IoT で若干微増という結果となりました。

在庫増減要因



© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 9

RENESAS

次、増減要因について分析しているものです。

まず、左側の当社在庫のほうからですが、第2四半期、第3四半期で実額増の約3割弱が為替の影響、それから1割弱ぐらいが会計上の評価による影響です。

続いて、原材料、中身ですが、原材料については、BCM対応として、供給リスクのある原材料を前広に発注してしまっていて、例えばウェハであったりとか、基盤であったりとか、あとは保守パーツ、保守部品等々について手配をしています。この対応は、この第4四半期も継続する予定で、若干の増を見込んでいます。

続いて、仕掛品ですが、第3四半期では先行発注とダイバנקの拡充を実施していました。先行発注は、前回もお話ししたとおりで、来年にかけてランプアップを見込む分を先行的に発注しているもの、車載のSoC等の製品がメインです。ダイバנקについては、こちらもBCM対応を企図して、特に内製の製品でダイバנקとして積み上げているものです。レガシー系の製品で拡充が進んでいるものの、成長製品ではまだまだ十分ではないというところです。

仕掛の部分は、第4四半期も同様に不足している部分についてはダイバנקを拡充していく方針です。従って、自動車向けを中心に、この仕掛品は増加する方向と考えています。

一方で、産業・インフラ・IoTは、ウェハをスタート、この需要に応じて下げることをやっておるんですが、製造のリードタイムから若干期ズレのようなものが起きますので、この第4四半

期の断面では一時的に増えてしまうと。ただし、それ以降の時間軸で適正化を図っていく予定です。

続いて、完成品についてです。第3四半期は、稼働日を減らす、第4四半期向けの対応として、第3四半期で先行生産を実施しました。第4四半期では自動車向けを中心に先行出荷をすることで、この在庫自体は下がっていくということを見込んでいます。

続いて、右側のチャンネルについてです。両方のセグメントに共通するのですが、自動車、産業・インフラ・IoTともに、最終需要の動向に合わせた対応を継続しています。先々の需要を消失するということがないように、慎重に対応するという意味です。

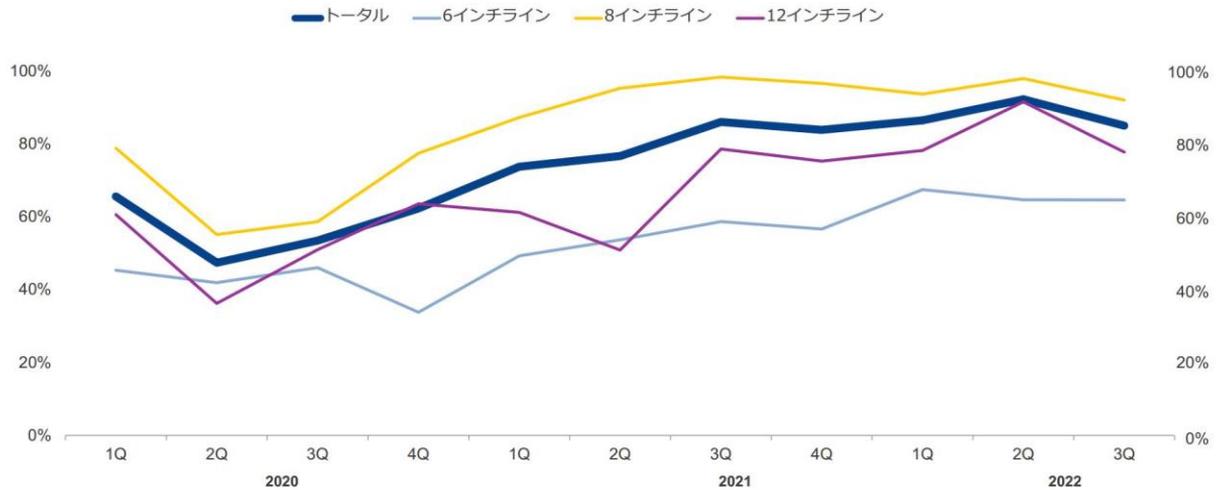
この観点から、前回の決算でもお話ししていたとおり、第3四半期では自動車向けのセルインを抑えたというアクションを採っています。

具体的なところで申し上げますと、まず産業・インフラ・IoTから、第3四半期では、最終需要に向けた対応を実施しておりまして、最終需要自体はQoQでフラット、在庫の水準もおおむねフラットで着地しました。第4四半期では、同様に最終需要見合いの対応を継続します。ただし、最終需要自体はQoQでの減少を見込んでおりまして、従ってWOI保有水準で見ると微増するということを見込んでいます。

続いて、自動車についてですけれども、第2四半期の末で想定している在庫水準までの拡充がいったん完了したので、第3四半期では抑えるということを行いました。結果、最終需要の若干想定よりも強い伸長もあって、このWOIは想定よりも減少して着地することになりました。

第4四半期では、この最終需要対応で慎重に見つつ、出荷を継続しつつ、第3四半期で少し減らし過ぎた分を戻すという考えでオペレーションを行っていきます。従って保有水準、WOIは、このQoQでは増加するということを見込んでいます。

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インチラインの滋賀工場(2021年8月集約済み)の生産能力を、2022年度第1四半期から6インチラインの山口工場(2022年6月集約済み)の生産能力除外し計算しております。

次、稼働率についてです。

第3四半期の投入ベースの稼働率は約85%でした。第4四半期は、ここから若干の減少を見込んでいます。年末年始に各工場の定期メンテナンスを行う予定でして、従って、この稼働日が減少する予定です。従って、この投入量ベースの稼働率も第4四半期には若干落ちるということを見込んでいます。

NON-GAAP EBITDA*1 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: 営業利益+減価償却費及び償却費 *2: 子会社の取得による支出を除いた数値 *3: 営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー

次、こちらは特に特筆すべきポイントはないですけれども、第3四半期、EBITDAが1,634億円、営業キャッシュ・フローが1,449億円、フリー・キャッシュ・フローが1,283億円ということになりました。

2022年12月期 第4四半期及び通期予想

NON-GAAP

(億円)	2021年12月期		2022年12月期					
	第4四半期 (10-12月)	通期 (1-12月)	第3四半期 (7-9月)	第4四半期 (10-12月) 予想中央値 (レンジ)*1	前年同期比	前四半期比	通期 (1-12月) 予想	前年同期比
売上収益	3,144	9,944	3,876	3,850 (±40)	+22.4% (±1.3pts)	-0.7% (±1.0pt)	14,964 (±40)	+50.5% (±0.4pt)
売上総利益率	54.3%	53.2%	57.0%	54.0%	-0.3pt	-3.0pts	56.9%	+3.8pts
営業利益率	31.4%	29.8%	36.8%	30.5%	-0.9pt	-6.3pts	36.2%	+6.3pts
1米ドル=	112円	109円	135円	144円	32円 円安	9円 円安	130円	21円 円安
1ユーロ=	130円	130円	139円	142円	12円 円安	3円 円安	136円	7円 円安

*1: 各数値は売上収益予想レンジの中央値との対比

© 2022 Renesas Electronics Corporation. All rights reserved.

Page 12

RENESAS

次、第4四半期の予想についてです。

真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益は、中央値で3,850億円、QoQは、この二つ右側ですけれども、マイナス0.7%、売上利益率については54.0%、QoQで言うとマイナス3.0%ポイント。営業利益率については30.5%、QoQはマイナス6.3%ポイントを見込んでいます。

前提としている為替レートについては、ドル144円、ユーロを142円です。

若干この中身についても補足しますと、売上収益については、為替の影響を除くと自動車がおおむねフラット、産業・インフラ・IoTがマイナスという構成になっています。

売上総利益率については、製品ミックス、これは産業・インフラ・IoTの減によって悪化する方向。それから生産回収については、先ほども少し申し上げた、年末年始の定期メンテナンスの影響等で稼働日が減少する、従って生産回収も減少を見込んでいます。

その他、製造費用についてはQoQでも増を見込んでいまして、電力費の値上げ、それから甲府工場の立ち上げ費用、それから定期メンテナンスの費用等を織り込んでおります。

GAAPとNON-GAAP間の調整項目*1

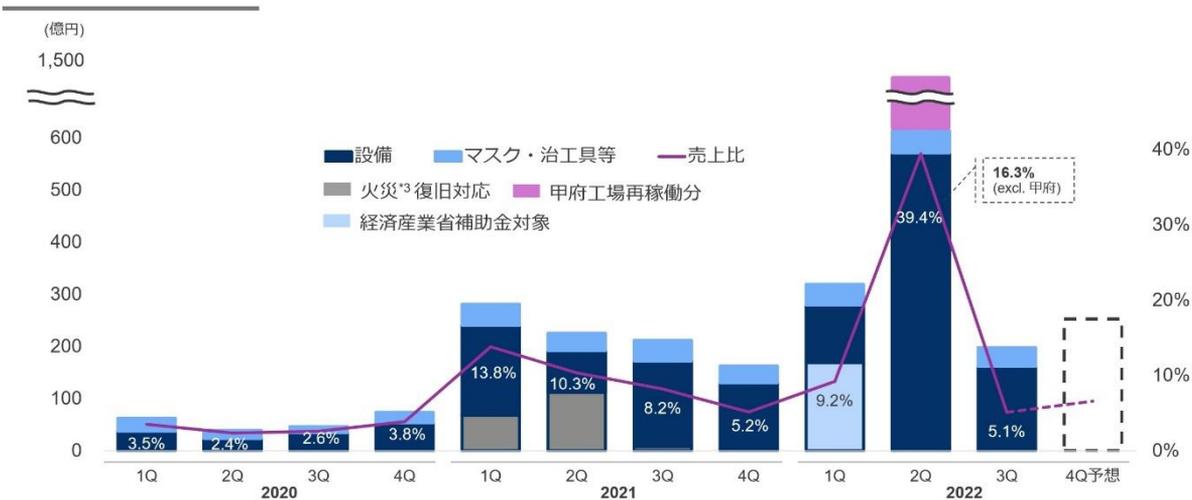
(億円)	2021年12月期								2022年12月期			
	第3四半期				第3四半期				第3四半期			
	売上 総利益	営業 利益	当期 利益	EBITDA	売上 総利益	営業 利益	当期 利益	EBITDA	売上 総利益	営業 利益	当期 利益	EBITDA
Non-GAAP (売上収益比)	1,427 (55.2%)	839 (32.5%)	629 (24.3%)	1,036 (40.1%)	5,289 (53.2%)	2,966 (29.8%)	2,222 (22.3%)	3,754 (37.7%)	2,209 (57.0%)	1,428 (36.8%)	964 (24.9%)	1,634 (42.1%)
経常項目	-44	-243	-210	-74	-159	-956	-808	-285	-11	-321	-272	-47
旧Intersil PPA影響	-1	-39	-30	-	-3	-156	-120	-	-1	-36	-27	-
旧IDT PPA影響	-1	-103	-91	-	-5	-404	-342	-	-1	-127	-112	-
旧Dialog PPA影響	-39	-66	-54	-39	-137	-247	-198	-136	-6	-107	-83	-5
旧Celeno PPA影響	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-9	-9	-
株式報酬費用	-3	-35	-35	-35	-14	-149	-149	-149	-4	-42	-42	-42
非経常項目	-33	-81	-61	-80	-169	-271	-218	-270	2	72	55	72
那珂工場火災影響	-37	-37	-28	-37	-154	-155	-116	-155	-	-0	-0	-0
その他	3	-44	-33	-43	-15	-116	-103	-115	2	72	55	72
Non-GAAP調整項目合計	-77	-324	-271	-154	-327	-1,228	-1,027	-555	-9	-249	-217	26
GAAP (売上収益比)	1,350 (52.3%)	515 (19.9%)	359 (13.9%)	882 (34.1%)	4,961 (49.9%)	1,738 (17.5%)	1,195 (12.0%)	3,199 (32.2%)	2,200 (56.8%)	1,179 (30.5%)	747 (19.3%)	1,659 (42.9%)

*1: PPA (取得原価の配分) 実施に伴い、2021年第3四半期から売上収益にもNon-GAAP調整が含まれております。

17 ページ、GAAP と Non-GAAP のブリッジです。

第3四半期では、非経常項目で主たるものとして、山口工場の設備等の売却益、約 80 億円を計上しています。

設備投資額の状況*1*2



*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。ただし、Dialog、Celeno投資分は設備納入ベースの金額としております。

*2: 2019年12月期第2四半期よりIDT投資分、2021年12月期第3四半期よりDialog投資分、2022年12月期第1四半期予想よりCeleno投資分を含めて、当社グループ全体の投資金額を表示しております。

*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

次をお願いします。設備投資です。

第2四半期までで大きな増産投資案件はいったん完了して、第3四半期、第4四半期以降、この一桁パーセント半ば程度の設備投資の意思決定を予定しているというものです。

以上で、私からの説明をいったん終了します。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

< 質問者 1 >

Q：1点目が、Q4の売上ガイダンスの前提ないしは考え方について、補足でお伺いしたいと思います。車については、為替除きでQoQ横ばい圏というようなご説明がありましたけれども、完成車の生産状況をどういった見通しのもとに置かれているのかということをお伺いしたいです。

IoTについてはQoQ減収ということで、こちらは季節性で一部顧客向けのが減っていく部分というのがあるんだと思いますけれども。今回の計画には、それ以上のマイナスというものが含まれているのか、可能であればIoT、産業・インフラ・IoTに分けて、どういうQ4の売上見通しを今持ってらっしゃるのかということ、最初にお伺いしたいと思います。

A：自動車の生産は、大体フラット、flattishかなと見ています。一方で、私たちの直接の顧客は、多くの場合、Tier1のサプライヤーさんになるわけですが、そのTier1のサプライヤーさんの在庫状況を見ながら、私たちとしては、自動車はflattishに行くけれども、Tier1における私たちのデバイスの消費は、3Q対比でスローダウンするということを見込んでいます。スローダウンするというと、ちょっとニュアンスが違うな。3Qで少し前広に取った分を調整するという感じを見込んでいます。

従って、われわれのデバイスのセルインが横ばいで推移すると、その分チャンネルに在庫が拡充されると見込んでいるというのが現時点での見方です。

産業・インフラ・IoTについて申し上げますと、産業って、どこの会社もそうだと思いますが、非常にいろいろなものが交ざっています。ハードコアのファクトリーオートメーションみたいなものについて申し上げますと、まだ成長は継続してしまっていて、比較的ソリッドな数字を見込んでいます。

一方で、冒頭でお話をしたプリンター関連、その他、PCの周辺関連のところは、結構サードクォーターから大きく落ち込むかなと見てしまっていて。その他もろもろというところで申し上げますと、為替をフラットにした場合、ローティーンぐらいの減少を見込んでいます。

あと、IoTのところは、ブロードベースでロングテールの顧客もたくさん入っているんですけど、ここもそれなりに、どうでしょう、需要が減るということも一部あると思いますけど、今、私たちに見えているのは、どちらかというところちょっと在庫調整のように見えているんですけど、いずれにしても、私たちのデバイスの消費という点でいうと、10%内外ぐらい、為替フラットで言うと落ちるのかなと。

インフラ関係は、クラウド、データセンターを中心に、引き続き堅強な成長を見込んでいます。全体としては大体そんな感じです。

Q：ありがとうございます。2点目が、利益率についてお伺いしたいのですけれども。

すみません。新開さんから定性的にプレゼン中にご説明いただきましたけれども、あらためて、まず、このQ3の実績で車載半導体のグロスマージンが結構下がりましたので、ここは何が一番寄与しているのかということ。

Q4の利益率のガイドについてもお伺いしたくて、グロスマージンと、あと販管費も結構多分甲府工場の立ち上げ費用とかもあって増えていくのだと思いますけれども。Q3からQ4にかけて、ABUとIIoTと、それぞれどういうものがこのグロスマージンのマイナスをもたらすのか、もう一度あらためて整理して、可能であれば、どれがどれぐらい影響しているかということも、可能な範囲で結構ですのでご説明いただければと思います。以上です。

A：Q3からQ4のブリッジということで、もう一回整理してお話ししたいと思います。

Q3からQ4で、3%ポイントでして、その構成比が、製品ミックスが約4割、生産回収等の生産影響が2割強、それから製造費用等の影響が2割弱、おおむねそういった構成になっています。

ミックスの影響については、マクロで申し上げますと、自動車フラットの中、産業・インフラ・IoTがマイナスなので、全社のミックスが悪化しますよという影響があります。それと、あとは自動車特有のというか、内部でのミックスの悪化の影響が多少ありまして、それは、一つは、相対的にマージンの低い製品の売上が増えて、高いマージンの製品が減るということがあります。

それから、あとは今、確実に見込んでいないデバイス以外の売上が、この第4四半期の見通しには比較的保守的に織り込まれているという影響から、このQoQの製品ミックスが悪化するということを見込んでおります。

Q：分かりました。確認ですが、ミックスについては車載が中心、稼働率低下の影響も、これは内製比率の高い車のところが影響が大きい。製造費用は多分IIoTもABUもそれぞれインパクトを受けるといことで。Q4にかけても、やはり基本的には車のグロスマージンが低下していくという理解でよろしいでしょうか。

A：製造費用についても、内製工場に関連する製造費用で、生産回収と同様に、相対的には自動車向けに多くのってくるということになります。

<質問者 2>

Q: 質問 1 点目は、自動車のところの在庫に関する質問であります。販売チャネルの在庫が、これまでは増えるトレンドから減った、セルインを抑えたということから、大体売上高にして 1,600 億円ぐらいというのは、今の生産状況が続けば、大体これぐらいで落ち着きそうと思っていいか。

サプライチェーンとして、この前、トヨタさんが減産、半導体が足りなかったからということもおっしゃっているところから、結局車向けの半導体は足りているか、足りていないか、1,000 個のうち 1 個、2 個が足りないという状況なのかという確認をさせてください。これが 1 点目です。

A: まず、後段から、せっかく片岡がいますので、片岡からお答えします。片岡さん、お願いします。

A: 後段の、足りているか、足りていないかですが、一部製品によって足りていないものがあります。ですので、例えばトヨタさんとか、当初の見込みの生産から、日を追うごとに下方修正されてきているというのは実際にあります。

ただ、マクロに見ると、その足りなさ具合がかなり緩和してきていると。かなりではないですね、徐々に緩和してきている、そういったことは見えています。ただ、その緩和具合がありますので、われわれとしては非常に注意しながら見ているというのがありまして、このチャネル在庫の 3Q の調整につながっているということでもあります。後段について説明いたしました。

A: 前段の部分は、分からないといえば分からないですけど、この 3Q の水準が、ここを横置きすると先が見えるかということ、どうでしょう、私の感覚としては、どちらかということよりは少し上がっていくイメージを持っています。

伸びていく要素は、以前からお話ししている電動化や ADAS や生産台数やコンテンツグロースや、いろいろなものがあるわけですけど。その伸びを抑える要因としては、ご質問の 2 点目のポイントにあると思いますけど、結局完成車をつくるのに必要な部材が全部そろうんですかというところに端を発する完成車の生産台数の問題。

それから、もう一つは、私たちのデバイスミックスで申し上げると、先ほど新開から SoC については先行発注しているというお話をしましたけど、本当は、例えば 40 ナノのマイコンも先行発注したいんですけど、これは先行発注してもすぐになくなってしまいうという状況で、ここをいくら引きがあってもなかなか追いつかないという状況が続いていますので、どの程度サプライを拡充できるかという、この供給側の要因もあります。

この二つの要因から、昨年から今年にかけてご覧になったような大きな成長が来年に見込まれているかということ、残念ながらそういう状況にはありませんが、現時点で将来を見渡すと、来年にかけてまだ少し伸びていくだろうというビューであります。以上です。

Q:ありがとうございます。質問2問と言われてから、ちょっとテクニカルに複数入れて話をさせていただき、ありがとうございます。

ちょっと同じ感じになってしまうのですが、為替に関する質問で、テクニカルに二つあります。

一つは、感応度を通期で、もし感応度が今の精査された情報が1年間でどれぐらいかというのがあったら教えてください。

二つ目は、ちょっと為替が変動していますが、これを機にシェアが上がっている感触があるかどうか。日本の製品が激安と言える状況だと思しますので、シェアを上げたい可能性、この辺をご開示いただければと思います。以上です。

A:シェアは、ドル建てのものは、別に円が安いからドルの価格を下げるということは想定していませんので、為替の影響は基本的に受けないと考えてください。

感応度については、新開からお答えします。新開さん、お願いします。

A:年間でというご質問だったのですが、4Qのベースでご容赦いただければと思います。

この4Qのベースで織り込んでいる、前提としている為替のインパクトですけれども、先日のとおり為替のヘッジをしております、そのベースで申し上げますと、1円ドル円が変動するに当たって売上が14億円、GP、グロス・プロフィットが6億円、OPが3億円という影響です。ユーロの場合は、同じく1円で売上が3億円、GP3億円、OP2億円という影響です。以上です。

<質問者3>

Q:二つということで、最初に一つ目、ちょっと私も為替のところで、新開さんからヘッジの仕方を来年度から、営業外のところで影響が出ないような形に方針を変えるという話をいただいたと思うんですけど。

すみません。あらためて、もともとなぜそれをしていて、今回、他の会社さんと同じようにノーマルに利益影響を売上が出るように変えていくという、そこの変更の理由というか背景、そこを最初に教えていただけますでしょうか。

A:ちょっと誤解があるようなので、新開から、もう少し詳しく説明します。

A: 私が、そのやり方を変えますよと申し上げたのは、グループ内のキャッシュ・プーリングの方法です。どの為替のことを言っているかという、この4ページ目でお話しした、当期利益に影響の出してしまう為替差損益の影響をミニマイズするためにやっています。

この当期利益に影響を与えるというのは何ですかという、金融費用でして。それは何かというと、インターカンパニーローンの残高、これはドル建てですけれども、これが為替によって伸び縮みすることによって、連結 P/L に金融費用として計上されますという、そういう問題です。

なので、このインターカンパニーローンという立て付けではなく、他の方法でキャッシュ・プーリングを行うことによって、ここの金融費用への影響を最小化できるということでございます。従って、ちょっと別のお話と誤解されているのかなと思います。

Q: 分かりました。すみません。二つ目に、これは今日時点では難しいと思うのですが、4Q のガイダンスの後、1Q に影響し得る事象としてのプラスマイナスをちょっと整理したいなと思っています。

多分修繕費とか、定期的なそういった費用みたいなものなくなる部分もあるし、もしかしたら値上げというか、材料費のところもうまく反映できるところもあるし、落ちていた稼働をいったん戻すとか、そういったこともできるところもある一方で、今、落ち始めた IIBU のところはもう少し下がるとか、プラスマイナスを見えている範囲内で 1Q に向けて整理したいなということ。

その結果、今、30%の OP が 4Q ですが、長期というのは 25%から 30%というところをおっしゃっていて、一応そのレンジの中で何とかマネージできるという感覚は今もあるとお考えなのか、そこを確認させてください。

A: 全ては結局マクロで半導体需要がどのくらいシフトするかというところによって話は大きく変わってしまうので、ちょっと難しいご質問ではあるんですけど、われわれが今見込んでいるようなレベルの変動であれば、新開から後ほど必要があれば補足しますが、恐らくマイナス方向に効いてくる可能性があるとする、やはり生産回収かなと思います。

今は、先ほどお話ししたように、そんなに需要が悲観的に大きく変わるということはデータでは見えていないですが、もしそういうことが起こるとすると、生産を相当絞っていくことになりまして、生産回収がどっとマイナスに効いてくるというのが一番大きいかなと思います。

製品ミックスのところはご指摘のとおりで、多分短期的には、先ほどお話しした PC、モバイル周辺、それからちょっと今心配なのは、ハイエンドのスマホのところ、この辺が下がってくると、当然 IIBU の製品の売りが下がってきますので。オートモーティブとの対比でいうと、会社全体のミ

ックスは悪化する方向に動く。この二つが来年にかけて下押し圧力の中心的なものかなと考えています。新開さん、何か補足ありますか。

A: 同じ意見というか、同じビューでして、生産回収による影響が一番グロスマージンに影響を及ぼしますので、本当にそれ次第で大きく変わってくるかなと思います。

あとは、全般的にコストは上がっていて、原材料費、それから人件費等々ありますけれども、それは例えば価格転嫁、あるいはその他の方法で吸収して、先ほどおっしゃったオペレーティングマージンのレンジでコントロールするということは合理的に可能なのではないかと考えています。以上です。

Q: 従前の材料費とか、いろいろなコストを転嫁ということは、今も変わらず、比較的速やかにできる環境というのは変わっていないという、そういう理解でよろしいでしょうか。

A: 速やかかどうかは分かりませんが、顧客には丁寧にお話をしながら理解を求めているという状況は変わっていません。

<質問者 4>

Q: 一つ目、すみません、ちょっとかぶってしまうところもあるんですけど、Texas Instruments が日本時間のきょうの決算で、10-12月の見通しで、車載以外全部落ちると。逆に言えば、車載はまだ強さが継続しているということでありましたけれども、どれぐらい続くかという継続性についてはコメントを避けていたように受け止めました。

今、御社、ルネサスから見えている車載半導体の需要に対する見方、どのような見方をされているか、今一度ご解説いただけないでしょうか。以上、1点目です。

A: もう私から申し上げることは、さっき全て申し上げてしまったので、あまり追加のコメントはないですけど、片岡さん、何か追加はありますか。

A: これは常ですが、OEMさんは、やはりいっぱい作りたいたいという話があります。来年度、例えば今年に比べて10%とか20%、台数ですね。あと、もちろん売上也上げたいので、コンテンツグロス、要するに well-equipped car とか、いろいろなものを載せた車をつくる、そういった意味で、それが全部達成されれば、かなり需要は増えるんですけど。いつものごとく、やはりパーツというのは、セミコンダクターだけではないですが、不足でなかなかつくれなくて、結局今年並みの生産台数に落ち着くというのが、そこぐらいはよく考えて事業運営するのが在庫の運営上も一番いいのかなとは思っております。私からは以上です。

Q: どちらかというと、車自体の需要というよりも、どれだけパーツの供給ができるかということが来年度の車の生産台数と御社の半導体の需要を決めると、そういう見方でいいわけですね。

A: 生産台数とコンテンツと両方です。過去2年ぐらいかな、従来もやっていたんですけど、過去2年ぐらい相当全社的に力を入れて、早く伸びているマーケットや早く成長している顧客に対する対応の仕方を変えてきてまして、これは以前からお話ししていますけど。そのかいもあって、私たちの中国向けの売上がかなり今、伸びています。

ですので、これはいいほうも悪いほうも両方あって、いわゆるセキュラークロースという形では、例えば中国の市場や、規模が小さいですがインドとか、こういうところが相当程度下押しをしてくれています。

その一方で、やはり先ほどお話ししたように、私たちのデバイスファミリーの中でも、引き続きすごくタイトなものがあったりして、この辺は残念ながら、少し頭を押さえる要因になったりしますので、両方バランスを取りながら、先ほどお話しした、そんなにもものすごい勢いではないかもしれないけれども、まだ伸びていくということをしっかり実現できるようにしたいなと思って計画を立てています。以上です。

Q: ありがとうございます。二つ目ですけれども、プレゼンテーションの最後のほうで見せていただきました設備投資の計画、甲府のパワー半導体の投資が大きなポジションを占めるということですが、各社ともパワー半導体にそろって投資をする中、ルネサスのパワー半導体の技術の競争力とか、パワー半導体の市場成長性、またその販売先の確保について、今どのような見通しを2024年以降持たれているのかご解説いただければと思います。以上、2点目でした。

A: 私たちの製品の競争力は、あまり自分で言うとは勘違いしている人みたいで恥ずかしいですけど、本当に各所から非常に高い評価を受けてまして、あまりそこは心配していません。

一方、やはり多分最大限心配すべきは、マクロの需要と供給のバランスだと思います。今のところロングタームで見ると、もちろん車を中心にSiCにどんどんシフトするとは言いつつも、廉価版のところとか、あるいは産業用を中心にして、IGBTの伸びは相当強いと思います。

なので、十分大丈夫だろうと思って投資をしていますけど、この後もどんどん、どんどん各社がキャパシティを、もし拡充してきて、最終的には供給能力の過剰という状態になることのほうが心配で、私たちは、あまりそれに左右されないように、製品に磨きをかけて、その価値を評価してくれる顧客を丁寧にとっていこうと考えています。

従来もそうであったつもりではありますけど、従来以上に全社を挙げて、片岡もそうですが、私自身も入って、顧客の設計段階にも入って、いかに私たちの製品が顧客の製品の差別化につながるかというところについての提案を強化しながらやっているつもりですので、大丈夫だろうなと見ているところでもあります。以上です。

<質問者 5>

Q：1 問目、車載のことで恐縮ですけれども。先ほどご説明のあったポイントで、もう一段、可能な範囲でご説明いただければと思っています。

ある程度車載半導体の不足が段階的に和らいできているということだったかと思うんですが、それは、いわゆる不足するグッズの数というのがどんどん減ってきているのか、それとも全体的に供給はできているんだけど、Tier1 さんとか、OEM さんのニーズを満たすだけで供給し切れていないのか、つまり特定の何かが足りていないという状況になっているのか、全体的にまだまだ足りていないのかという、その程度のところですね。

その中で、御社のグッズの中でも、その要求に応え切れていないような部分があるのか。もしあるとすれば、どういった部品になるのかという点について、可能な範囲でコメントをいただければと思います。

A：これは、以前から方向感としては変わっていませんね、多分全体の物量ベースでいうと、以前からもうだいぶ足りていると思います。これは変わっていないと思います。

再三申し上げているとおり、そうは言ってもやはり足りないものがいくつかここそこにあって、それは時とともに、一部は例えば遷移していたりとか、一部は足りないものの数が収束しつつあったりとかという形で、従来は、例えば足りないパーツのリストを並べるとこんなに長くなって。しかも足りない数がものすごく多かったのが、だいぶデバイスの種類、それから不足の数ともに減ってきているというのが、恐らく供給が緩和していると、需給が緩和しているという表現として表されている内容だと考えています。

私たちのデバイスの中で足りないものがどんなものですかという、これも何度かお伝えしていますように、40 ナノのマイコンは、引き続き本当にパツパツですので、もうとにかく作ったそばから飛んでいくという状況なので、マクロ全体として逼迫感が継続しています。

あとは、物によっては、やはりアナログの半導体を中心にして、以前からお話をしているようなマチュアなノードのプロセスで、特にファウンドリーに製造をアウトソースしているようなものにつ

いては、引き続き逼迫感が継続しているものがいくつかありますので。そういうものはまだ今日現在、それからまだしばらく hand-to-mouth という表現がいいかどうか分かりませんが、とにかく調達したらすぐに出ていくという状況が続いていくのだろうと考えています。

片岡さん、何か補足があればお願いします。

A: 今、柴田が説明しましたように、特にマチュアなノードの昔の製品、例えば、いわゆる ASIC のような、それがやはり全部ではないですけど、とある ASIC がやはりどうしても供給がタイトで、それに律速されると。車は一つ部品がなくてもつくれませんので、そういったことがやはり継続はしているということでもあります。

ただ、その程度がだんだん落ち着いてきているのは確かではあります。当社だと、柴田が言いましたように、やはり 40 ナノのマイコン、ここですね、これは本当にわれわれも 1 個でも多くつくりたいという状況が続いていまして、作れば作っただけすぐ売れていくものですから、それをキャパシティーのエクспанションを、当社のファウンドリーとともに一緒にやっているというのが今の状況であります。以上です。

Q: ありがとうございます。2 点目です。キャパシティーの、御社ご自身の拡大と、あと競合企業さんのアナログの自社ファブですとか、ファウンドリーさんの能力拡充というお話もあったと思うのですが、こういった、ある程度マチュアなノードの供給が改善してくる、抜本的に供給能力が底上げされるタイミングというのは、ある程度近いタイミングで訪れるものなのでしょうか。それとも、やはり構造的に逼迫したものが当面続くと見たほうがよいのでしょうか。

A: ただ、需給は需要あっての話ですから。逼迫が続くかどうかは、多分短期的に言うと、需要が決める要因のほうが多いのではないのでしょうか。

ご案内のとおり、特定の、例えば製造プロセスであっても、複数の製品ですみ分けている状況ですので、今日のアンダーライイングのテーマになっている、コンピューターとかモバイルとか、広い民生品辺りの需要が下がってくると、それによってキャパシティーも少しずつ開いていきますから。だから短期的には、私たちの事例でご紹介していますように、来年にかけてもじわじわとキャパシティーは増やしていきますので、競合も継続的にキャパシティーが増えていくと思いますけど、それ以上に恐らく需要要因によって需給のバランスは変わっていくのではないかという感じはします。いったん以上です。

<質問者 6>

Q: まず1点目、自在庫のところでお伺いをさせていただきます。かなり自動車も目標水準に近づいてきているかなと思うんですけども、まだ引き続きダイバンの拡充を進めていくということですか。自在庫を積み上げる動きというのは、今後どのくらいかかるものなのか。それが積み終わる、かなり近づいてきているので、かなり近いうちに終わるのではないかなと推察されるんですけども、その場合、もう一段稼働率をやはり引き下げる必要があるとご覧になっているのか、この点についてまず1点目、教えてください。

A: ダイバンですけれども、先ほどもお話ししたとおり、成長製品については全然積めていないです。なので、いつまでですかということ、それも需要との兼ね合いだと思いますけれども、かなり時間はかかると思っています。それ以外のものについては、おおむねこの年末、それから第1四半期ぐらいまでには拡充できるのではないかと考えています。

従って、稼働影響はどうですかということ、これでそんなに稼働影響がプラスに来ているというものでもない、ダイバンのフィルが終わったタイミングで大きく下がりますかということもないと考えています。

あと、ダイバンといっても、中には、自社の工場で作っているものと、あとはファウンドリーから買ってきてストックしているものもありますので、そういった意味でダイバンによる仕掛の増がそのままダイレクトに内製の稼働に効いてくるということではないとご理解いただければいいかなと思います。いったん以上です。

Q: ちょっと1点補足で教えていただきたいですけれども、成長製品、先ほどの例えば40ナノのMCUは、結構ファウンドリーから買ってきているものが多いのではないかなと思うのですが、それ以外のものが年末、Q1に終わりそうということになりますと、より比率としては、自社製品の積み上げが終わる、自社でというか、インターナルで作っているものの積み上げが終わるというイメージだと、より稼働率にインパクトが出そうですが、それでもそんなに大きな規模ではないということですか。

A: より詳細に言うと、ダイバンで持っている金額のうち、結構な部分は、金額ベースでいうとファウンドリー品です。内製品は、半分ぐらいが内製品ということですか。

従って、これが稼働率に貢献している率というのは、そんなに足元で大きくないです。従って、これがフィルされて、必要がなくなったとしても、そんなに大きな稼働減にはならないだろうと見込んでいるということです。

Q：分かりました。ありがとうございます。2点目です。ちょっとまだ話が早いというわけでもないかなと思うのですが、23年の需要の積み上がりの状況です。いつもお伺いしているかなとも思うんですが、ここ3カ月でどういった変化があったのか。

併せて、直近もかなり景気減速感が強まってきていますけれども、足元までキャンセルが増えているような動きがあるかについても教えてください。2点目です。よろしくお願いします。

A：キャンセルが増えているかという点、増えていません。バックログは、引き続き高水準で推移をしています。ここしばらく同じことを申し上げていますが、やはり最大のポイントは、「でも本当ですか？」ということだと思います。

従ってわれわれは、他社のアナウンスメントも見ていますが、同じように来年のわれわれのオペレーティングプランの数字からすると、バックログは非常にソリッドに下支えをしてくれる水準になっているので、これを信じていいのであれば、ゆっくりしていても大丈夫と、伸びていきますという数字になっています。

ただ、状況が大きく変わる可能性がありますので、従来、ここしばらく申し上げていることの繰り返しですけど、今年の前半、あるいは昨年に話をしていたような非常に強いノン・キャンセラブル、ノン・リターナブルなバックログで固めるというよりは、そんなことをやっても需要の先食いにつながってしまったら全然意味がないので、顧客とコミュニケーションを密に取りながら、「本当にこれは要りますか？」というのを未だにやっています。

多分、もうこのまま来年に向かっていくのではないかという感じがします。だからバックログが強いままで行くけれども、本当に要るんだろうかと言って、少しずつ、やはり本当にこんなに要らないみたいな話を少しずつお互いに合意しながら進めていくのかなという気がしています。

だから、ごめんなさい、いつも分かりにくかったら申し訳ないですけど、数字ベースでお話すると非常に強いです。でも、どこかで状況が変わるのではないかという気がしているので、変わったときにびっくりするとか、変わったときに対応が後手に回らないように、それを顧客と前広なコミュニケーションを丁寧に続けながら、必要があればバックログ自体の数字を見直すということをやっているかと考えています。以上です。

<質問者7>

Q：1点目が、先ほどとかぶってしまうんですけれども、来年の見通しと受注残について教えてください。これまで結構先まで、多分お客さんも多めに発注していたと思うんですけれど

も、それによって来年、逆に調整の谷、さっき先食いという話もありましたが、谷が深くなったり長くなったりするという可能性はどう見ていらっしゃるか。

今、お話がありましたけど、そのための対策は、やはりお客さんとコミュニケーションを取って少しずつ間引いていくというか、本当の需要を見極めていくことになるのでしょうか。

A: ごめんなさい。私のご回答すべきは、もう全て話してしまったんですけど。そうならないようにチャンネル在庫も絞り、そうならないように顧客とコミュニケーションを取ってバックログについても見直しをしているというところですよ。それを超えて大きく需要がなくなってしまえば、それはまた影響を受けるとは思いますけど、在庫についてもバックログについても、将来の減速のリスクを想定せずに進んでいって突然びっくりするということにはならないです。以上です。

Q: 2点目ですが、為替についてあらためて伺えればと思ひまして。為替感応度、先ほどお話がありましたけれども、足元の円安進行は業績にとってプラスだと思いますが、円安は歓迎されているのか。という、デメリットも何かあるのかですとか。あと、日本でモノづくりをする企業として、今のこの為替環境、あるいは金融政策についてどうお感じになっているかというのを一言いただけないでしょうか。

A: 多く、既にメディアで語られていることとそんなに変わりませんが、私たちもいろいろな意味で、現地化とはちょっとニュアンスが違いますけど、ダイバーシフィケーションを進めてきたのはご承知のとおりかと思ひます。従って、私たちの社員の構成も、日本人は全社員のもう半分を下回る水準です。

それから、内製かファウンドリーからの調達かという点でも、ファブライトですので、ファウンドリーからの調達が増えていて、これは基本的にはUSドルベースでの取引になります。ということを見ると、円安によってコストが上昇するというのは、R&Dについても製造原価についても同じですので、コスト増の圧力になっています。

それから、言わずもがなですけど、その他やはり原材料と、きょうも新開からお話ししましたが、ユーティリティーのコストです。電気代がものすごく上がっていますので、いろいろなコスト上昇圧力につながっていますので、この点で言うと好ましくないなと思っています。

その分、為替を通じて売上上の利益が、利益というか、売上が増えるというか、若干かさ上げみたいな感じがしますよねというメリットもあるんですけど、そっちはやはり売上が伸びると、どうしても会社の運営上は何となく気が緩みがちになりますので、短期的にはいいですが、あまりそれであぐらをかいてしまったらよくないので。ということもろもろ足し合わせていくと、傾向的に緩やかに円安になってくれる、あるいは円が落ち着いてくれるということであれば、会社としては非常

に対応しやすくいいんですけれども、こんなに短期間に何円もという範囲で大きく乱高下するよ
うな状況は、正直非常に運営は難しいです。

ですので、繰り返しお伝えしていますように、多少アップサイドを犠牲にしても、フロアを固め
て、ちゃんと運営ができるようにしていくと。私たちは今年、来年、数字を出せばそれで終わりとは
考えていませんので、ここから5年、10年、しっかり結果を出していくためには会社の運営が
右往左往しないことのほうが大事なので、あまり為替がバタバタしないしてほしいというのが正直
なところであります。以上です。

Q: ありがとうございます。そうすると、緩やかな円安、円安水準自体は歓迎ですが、そんなに激
しく動くのは望ましくないということですか。

A: そうですね。歓迎というか、それであればそれに対応した運営をしていきますということに尽
きるのではないかと思います。

<CEO 柴田 挨拶>

ということで、今回の決算で、そんなに目新しい材料はなかったかなと私は考えています。恐らく
皆様のご関心は、マージンにもご関心はあると思いますけど、ただそれも決定付けるのは、結局
は売上、需要になってきますので、フォースクォーターだけじゃなくて、来年のファーストクォ
ーター以降についても、適宜、できる限りミスリーディングな情報にならないように、できる限りの
力を尽くして、なるべく私たちの見えている景色を正確に皆さんにお伝えするように、これからも
努力をしていきます。

本日は、お忙しい中お時間を頂戴しまして、ありがとうございました。引き続き、どうぞよろしく
お願いいたします。失礼します。

以上