

2024 年 12 月期 第 1 四半期決算発表説明会 (2024 年 4 月 25 日)

要旨及び主な質疑応答

登壇

司会：皆様、おはようございます。本日はお忙しい中、ルネサスエレクトロニクス、2024 年第 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、代表執行役社長兼 CEO の柴田英利、執行役員兼 CFO の新開崇平、他スタッフが出席しております。

これより柴田からごあいさつ申し上げた後、新開より第 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 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、当社ホームページの IR サイトに掲載されております。

柴田：皆さん、おはようございます。柴田です。ここしばらく続けていますが、今回もそんなにニュース性のない決算かなと思っています。

今回から、少しだけ内部の組織変更をトリガーとして、セグメントの分類を少し変えていますので、後ほど新開から詳しくご案内しますが、大きくは変わっていません。

それから、Transphorm と Altium のアキュイジションプロセスについては、今のところ順調に進んでいまして、特段想定外の出来事が起こっているということはないです。

今回のファーストクォーターの決算ですが、前回少しファーストクォーターは 1Q、2Q ぐらいがボトムかなみたいなお話をしたと記憶しているんですが、そのビュー自体は変わっていません。

自動車はそんなに力強く伸びていくというアウトルックではないですが、まあまあ、ぼちぼち通年伸びていくのかなと今のところは見えています。

私たちの事業の中ではそんなに規模は大きくないですが、AI 向けとそれから DDR5 へのトランジションに背中を押されて、データセンター、インフラ向けのビジネスは堅調に、年を通じて成長していくということが見込まれています。

あとは産業と、そんなにこれも大きくないモバイルですが、これは当面軟調な状態が継続するのかなと見えています。主に地域でいうと日本の顧客を中心にして、在庫の消化のための期間が少し続いていくのかなと見えています。

ということで、全体で見ると1Qボトムは変わっていませんが、中を見ていくと、先ほどお話ししたような、セグメントによって少しずつ伸びていくところ、強く伸びていくところ、それから軟調な状態が続いていくところというような、まだら模様になっているというのが現段階でのアウトlookかなと思います。

では、ここから先はCFOの新開から、もっと詳しいお話をさせていただきます。新開さん、お願いします。

注意事項

- **IFRS適用**：グローバルな事業展開を推進していくことを踏まえ、資本市場における財務情報の国際的な比較可能性の向上を目的に、2018年12月期の有価証券報告書における連結財務諸表より、IFRSを任意適用しております。
- **Non-GAAP業績値**：財務会計上の数値 (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。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。
- **業績予想の開示方法**：2019年12月期第1四半期の業績予想から、業績予想の開示方法をレンジ形式に変更し、「Non-GAAPベース」にて売上総利益率・営業利益率を開示することといたしました。なお、売上総利益率および営業利益率は、売上収益予想の中間値により算出しております。
- **取得原価の配分 (PPA)**：Steradian Semiconductors Private Limited (以下Steradian) との企業結合について2023年12月期第1四半期において、また、Panthronics AG (以下Panthronics) との企業結合について同第4四半期において、取得原価の配分の見直しを行いました。そのため、2022年12月期及び2023年12月期第2及び第3四半期の数値について、取得原価の配分の見直しの内容を反映させております。
- **報告セグメントの集計方法**：当第1四半期における組織変更に伴い、報告セグメントの集計方法について、従来の製品軸による集計方法から、売上収益を実際の用途に基づき集計する方法に変更しております。これにより、2023年12月期のセグメント情報については、変更後の集計方法に基づき作成したものを開示しております。

新開：CFOの新開です。第1四半期の決算内容について、プレゼンテーション資料に基づいて説明いたします。

3ページのディスクレーマーです。一番下にございますけれども、先ほど柴田から申し上げたとおりでして、この第1四半期から報告セグメントの集計方法を変更しております。今年1月の組織変更に伴って、この集計方法について、従来は製品軸に基づいた集計方法を取ってございましたけれども、今回から実際の顧客および用途に基づいて集計するという方法に変更しております。

もう少し細かく言うと、例えば自動車向けの製品ですと決まっている製品は、実際の顧客それから用途が何であっても、自動車の売上の収益と計上されていたんですけれども、今後は実際の顧客

および用途が自動車向けであれば自動車、例えば産業向けであれば産業・インフラ・IoT の売上収益にそれぞれ計上されるということになります。

それから、2023 年 12 月期のセグメントの情報については、変更後の集計方法に基づいて作成したものをこの資料でも開示しております。

それから、こちらに記載はないですが、以前の決算説明会でもお話ししておりました ERP の統合についてですけれども、今年の 5 月に第 1 弾のゴーライブを予定していたんですけれども、その実施時期を来年に延期することになりました。製品のデータの品質、それから一貫性を担保するために、システム統合と作業の scope を拡大して、より時間を使ったほうがよろしいと決めた次第です。

その他、新年度ということで、プレゼンテーションのスライドの順番やレイアウトなどを見直しております。

2024年12月期 第1四半期 決算概要

NON-GAAP

(億円)	2023年12月期		2024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 ^{*1} (2/8公表)
売上収益	3,597	3,619	3,450 (±75)	3,518	-2.2%	-2.8%	+2.0%
売上収益 (為替影響除く)	-	-	-	-	-8.2%	-2.7%	+0.2%
売上総利益率	56.2%	56.4%	55.0%	56.7%	+0.5pt	+0.3pt	+1.7pts
営業利益 (率)	1,248 (34.7%)	1,155 (31.9%)	30.0%	1,135 (32.3%)	-113 (-2.4pts)	-20 (+0.4pt)	(+2.3pts)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,075	982	-	1,059	-16	+77	-
EBITDA ^{*2}	1,443	1,360	-	1,338	-105	-23	-
1米ドル=	133円	149円	142円	147円	14円 円安	2円 円高	5円 円安
1ユーロ=	142円	159円	155円	159円	18円 円安	0円 円安	4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}: 営業利益+減価償却費及び償却費

決算の概要についてです。第 1 四半期については、表の真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益は 3,518 億円、売上総利益率は 56.7%、営業利益は 1,135 億円、利益率が 32.3%、当期利益は 1,059 億円、EBITDA が 1,338 億円、為替についてはドル 147 円、ユーロ 159 円となりました。

予想比については次のページで説明いたします。

2024年12月期 第1四半期 売上収益・売上総利益率・営業利益率 NON-GAAP

	全社合計	自動車 向け事業	産業・インフラ・IoT 向け事業	予想比
売上 収益	3,518億円 予想比: +2.0% QoQ: -2.8%	1,782億円 予想比: + QoQ: +3.6%*1	1,716億円 予想比: + QoQ: -8.6%*1	✓ 売上収益: + ✓ 売上総利益率: + (+) 稼働増、製造費用減、 (-) MIX悪化 ✓ 営業利益率: + (+) 営業費用減
売上 総利益率	56.7% 予想比: +1.7pts QoQ: +0.3pt	52.4% QoQ: +0.1pt*1	61.6% QoQ: +1.2pts*1	QoQ ✓ 売上収益: - ✓ 売上総利益率: + (+) 為替差、稼働増、製造費用減、 (-) MIX悪化 ✓ 営業利益率: + (+) 営業費用減
営業 利益率	32.3% 予想比: +2.3pts QoQ: +0.4pt	32.2% QoQ: -0.9pt*1	32.5% QoQ: +2.4pts*1	

*1: 変更後のセグメントの集計方法に基づき作成した2023年第4四半期実績との比較

まず、全社合計の予想比は右上の箱に記載しております。売上収益は中央値から 2%上振れておりますが、ほぼ為替の影響によるものでした。売上総利益率については、為替影響はほぼフラットで製品ミックスは若干悪化した一方、稼働増と費用減、それから在庫評価に見込んでいた費用等が発現しなかったことによって、全体的にプラスで着地いたしました。

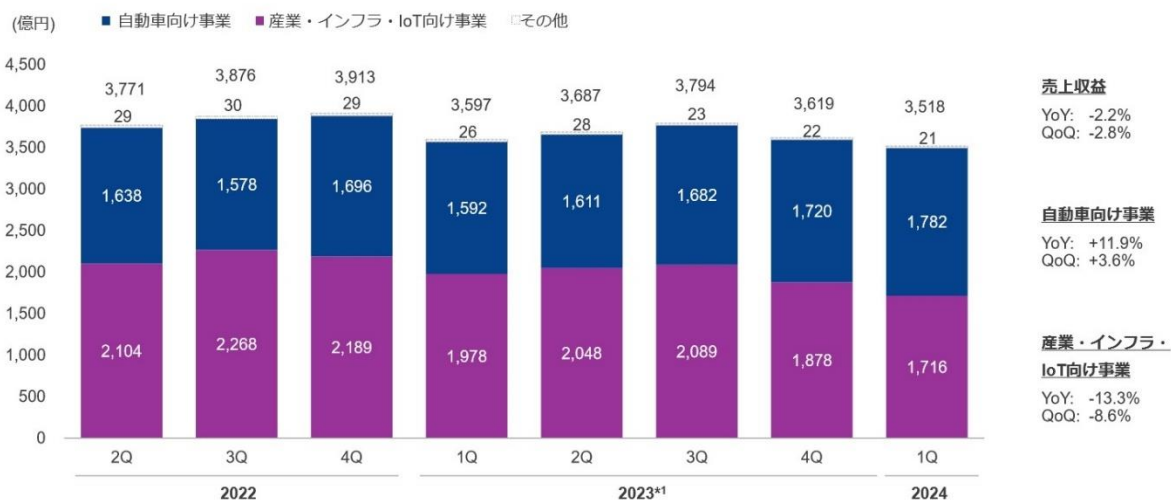
製品ミックスについては、相対的にグロスマージンの低いパワーが増えたということが主要因となっております。稼働については後ほども触れますけれども、見込んでいた稼働率よりも若干高く推移したということでございます。営業利益率ですけれども、営業費用の減により 2.3 ポイントのプラスで着地いたしました。

続いて QoQ ですが、売上収益は 2.8%の減収、為替除きだと 2.7%の減少となりました。売上総利益は若干のプラスですけれども、全体で自動車増、それから産業・インフラ・IoT の減による大きな製品のミックスの悪化があったものの、稼働の増、それから廃棄費用等の減少によって改善したということになります。営業利益率については、営業費用の減によりプラスとなっております。

続いて、セグメント別です。左の表の自動車向け、産業・インフラ・IoT 向けの各列をご参照いただければと思います。1 点、2 点補足すると、売上総利益率ですけれども、自動車のセグメントは QoQ とほぼ横ばい、産業・インフラ・IoT は主に在庫評価減費用の改善により QoQ で改善しております。営業利益率については、自動車向け事業、主に R&D の増により QoQ で営業利益率が悪化しております。

売上収益 四半期推移

NON-GAAP



*1: 2023年12月期のセグメント売上収益は変更後の集計方法に基づき作成したもの

売上収益についてです。ここで記載されている 2023 年のセグメント別の収益については、先ほど申し上げた新しい集計方法に基づいて計算し直したものを早急に修正したものになります。

売上収益全体で第 1 四半期は YoY で 2.2%の減収、QoQ で 2.8%の減収となりました。為替影響を除くと YoY で 8.2%の減収、QoQ では 2.7%の減収です。内訳は下に記載のとおりですけれども、為替除きの YoY、ギャップが大きいので少し補足すると、自動車がプラス 4%半ば、それから産業・インフラ・IoT がマイナス 18%強という結果となりました。

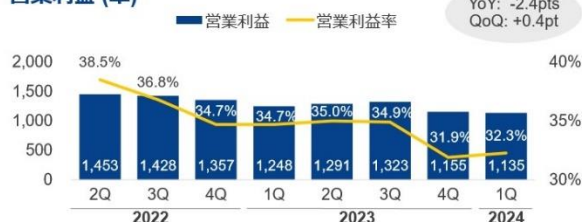
業績推移

NON-GAAP

売上総利益 (率)



営業利益 (率)



EBITDA*



フリーキャッシュ・フロー*



*1: 営業利益+減価償却費及び償却費

*2: 営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー; 投資キャッシュフローは子会社の取得による支出、子会社株式の条件付取得対価の決済による支出及びWolfspeed社への預託金提供による影響を除く

各指標のヒストリカルを表しております。1点補足すると、右下のキャッシュ・フローにつきまして、第1四半期で減少しておりますけれども、法人税の支払それから賞与の支払等があり、第1四半期はヒストリカルに減少しております。また、昨年の第1四半期対比で申し上げますと、保険入金の有無で今年はよりへこんでいるように見えるということでございます。第2四半期以降は特殊要因なく定常に戻ると見ております。

在庫状況

当社在庫 (決算ベース)



販売チャネル在庫*2(管理ベース*3)



当社在庫/DOI

- ✓ 1Q実績: 増加
仕掛品: ダイバンプ拡充、先行発注等による増
完成品/原材料: 需要に応じた出荷・投入
- ✓ 2Q見通し: 増加
仕掛品: ダイバンプ拡充、先行生産により増
完成品/原材料: 需要に応じた出荷・投入

チャネル在庫/WOI

- ✓ 1Q実績: 増加
自動車向け増、
産業・インフラ・IoT向け微増
- ✓ 2Q見通し: 増加
自動車向け増、
産業・インフラ・IoT向け減

*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: チャネル在庫 : 日系顧客向けの特別店と海外のデイス トリビューターへの在庫残高

*3: 管理ベース : 予算編成上の為替レート変更に伴い、過去値 (2022年度及び2023年度) についても2024年度予算レートを採用

*4: WOI (Weeks of Inventory) = 当該四半期末チャネル在庫 / (当該四半期チャネル売上原価 / 13週)。なお、在庫管理上、適切なWOI算出のためチャネル在庫から特殊な長期保有在庫等を除いた在庫残高を使用

*5: 長期保有在庫等 : 保有期間が特殊な在庫 (生産終了品 (EOL)、イー コマース用在庫等)

*6: 流動在庫 : チャネル在庫 - 長期保有在庫等

在庫につきましては、今回から一つのスライドにまとめました。これまで在庫管理の可視化をするということを目的に、自社チャネル在庫、それからセグメント別で分けて開示してまいりましたけれども、われわれとしては一定の成果は上げられたのではないかと考えておりまして、適切な水準で今後も在庫管理が図っていくと考えております。

従って、今期から記載を簡素化しつつ、かつセグメント別の動向はこのコメントで補足するように表現を改めることとしました。

在庫の QoQ、増減要因、今後の見通しはこの右側のボックスにまとめて記載しております。

まず、当社在庫 DOI は、第 1 四半期 QoQ で増加して 101 日となりました。要因は 40 ナノマイコンのダイバンクを拡充したこと、それからファウンドリ向けに先行発注をしたことによって仕掛が増えています。

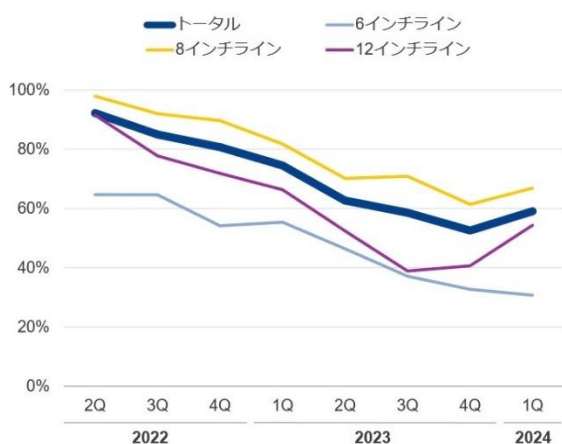
第 2 四半期以降の見通しですけれども、引き続き自社工場でのダイバンクのつくりだめ、それから自社工場での先行生産による仕掛の増を見込んでおります。

その下の WOI、チャネル在庫については QoQ で増加して、全体では 10 週強ということになりました。自動車向けは想定どおり増加して、産業・インフラ・IoT 向けは若干の増となりました。

第 2 四半期以降は、自動車向けは引き続きチャネル在庫の拡充を予定しており、一方で産業・インフラ・IoT 向けは若干の抑制を見込んでおります。

稼働率及び設備投資額の状況^{*1}

前工程稼働率 (ウェハ投入量ベース)



設備投資額の状況



^{*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不一致。ただし、Dialog投資分は設備納入ベースの金額を使用

稼働率と CAPEX について 1 枚にまとめております。左側の稼働率はウェハ投入ベースの稼働率です。第 1 四半期の投入ベースの稼働率は 60%弱で、想定 50%半ばよりも増加しました。もともと
の想定どおり、稼働率という意味では昨年の第 4 四半期でボトムアウトした格好となります。

第 1 四半期は、12 インチの稼働率の増が示すとおり、那珂工場で 40 ナノ MCU の増産投資を行い
まして、ダイバンの拡充をしていることが投入ベース稼働率の増加に寄与していることとなっ
ています。

第 2 四半期は若干の増を見込んでおります。同様にダイバンの生産が寄与してきます。それと第
3 四半期に夏休みがありますので、その分の稼働できない分を若干第 2 四半期で先行生産するとい
うことを見込んでおります。その両面に支えられて、第 2 四半期の稼働率は若干の増を見込んでお
ります。

右側、設備投資の状況ですけれども、第 1 四半期は 3.9%、売上比の投資を実行しました。第 2 四
半期は R&D の投資を中心に 1 桁半ばパーセント程度の投資を見込んでおります。

2024年12月期 第2四半期予想

NON-GAAP

(億円)	2023年12月期		2024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)*1	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	3,687	7,284	3,518	3,550 (±75)	-3.7% (±2.0pts)	+0.9% (±2.1pts)	7,068 (±75)	-3.0% (±1.0pt)
(為替影響除く)	-	-	-	-	-8.6%	+0.4%	-	-
売上総利益率	57.4%	56.8%	56.7%	55.5%	-1.9pts	-1.2pts	56.1%	-0.7pt
営業利益率	35.0%	34.8%	32.3%	30.5%	-4.5pts	-1.8pts	31.4%	-3.5pts
1米ドル=	135円	134円	147円	150円	15円 円安	3円 円安	148円	15円 円安
1ユーロ=	146円	144円	159円	161円	15円 円安	2円 円安	160円	16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

第 2 四半期の業績予想ですけれども、真ん中の濃い青の列をご参照ください。売上収益の中央値で
すけれども 3,550 億円、売上総利益率は 55.5%、営業利益率は 30.5%、為替の前提はドル 150 円、
ユーロ 161 円です。

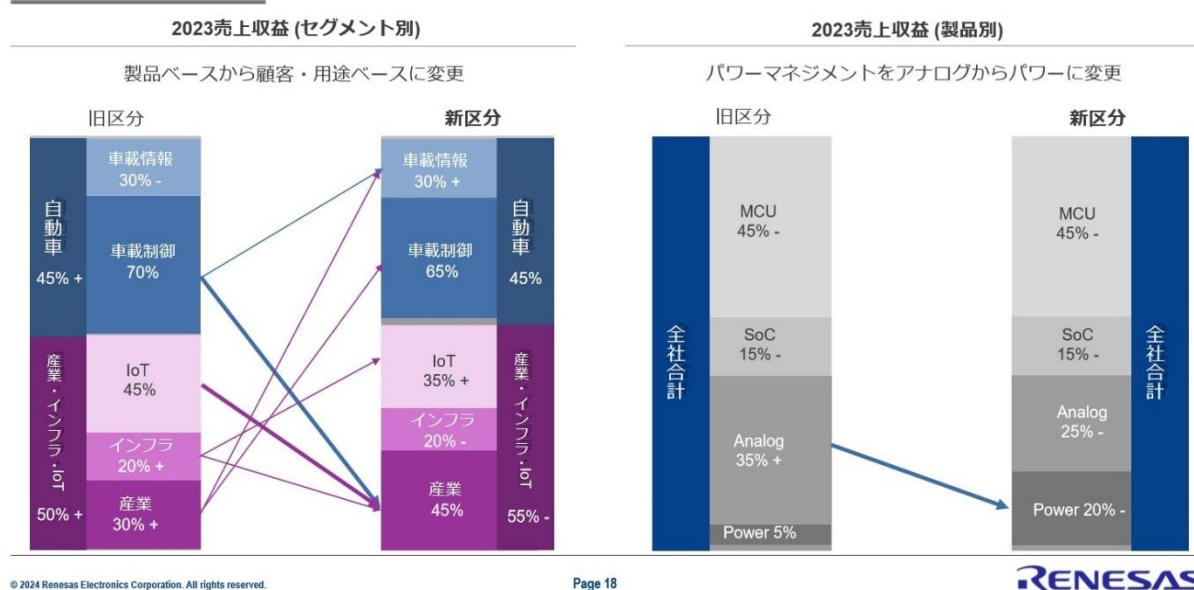
少し補足しますと、売上収益は右側にありますけれども、YoY で 3.7%の減、そのまた右にありま
すけれども QoQ では 0.9%の増、為替を除くと YoY は 8.6%の減、QoQ では 0.4%の増を見込んで

おります。中身で言うと、自動車が若干のプラス、産業・インフラ・IoT が若干のマイナスを見込んでおります。

売上総利益率については、製品ミックスの若干の悪化、それから製造費用等の増加を見込んでおり、QoQ で 1.2%ポイントの減少を見込んでおります。

営業利益率につきましては、R&D を中心とした QoQ での増を見込んでおり、営業利益率で申し上げますと QoQ で 1.8%ポイントの減少を見込んでおります。

当社売上収益の内訳について



続いて、APPENDIX で少しご説明いたします。

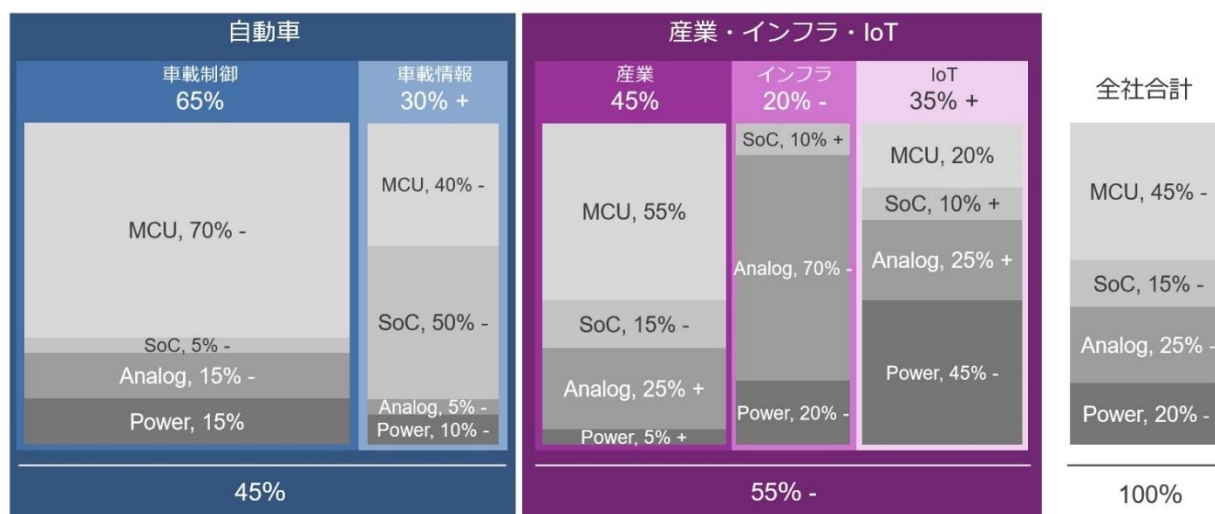
18 ページです。先ほど申し上げたセグメントの集計方法についてです。左側が、この旧区分と新区分での前後の関係を表しています。この太い線が大きな動きではあるんですけども、これまで車載制御に含まれていたパワー製品、それから MCU の製品、これらを販売別に振り分けることによって、一部がこの産業向けに来ますということです。

それから、これまで産業・インフラ・IoT の中でいうと IoT に含まれていたスマートホームは、これは産業向けに組み直されるということを中心とした処理を行っています。

全体を見ていただくと、自動車と産業・インフラ・IoT の構造の内訳はあまり変わらないですけども、自動車向けが 2～3%ポイント分減って産業・インフラ・IoT に移動するということを見込んでおります。

右側は、今度は製品軸における見直しですけれども、これまでパワーマネジメント IC をアナログとしてカテゴライズしていたんですけれども、これらは一般的にパワーと見られておりますので、今回からパワーに括り直すことにいたしました。従って、この右側にある新区分ですけれども、このパワーには一般的にパワー半導体と言われるディスクリートと、それからパワーマネジメント IC の両方が含まれるということになります。

2023 売上構成



新しい定義で全体のポートフォリオを整理するとこのような形になりますというご参考です。

ハイライト

Altium社 ^{*1} 買収	インドでOSAT工場設立	甲府工場稼働再開
✓ 買収金額：約91億豪ドル ✓ クロージング：2024年下期 (予定) ✓ 事業内容：PCB設計などのソフトウェアツールの開発および販売 ✓ 狙い：デジタルイゼーション戦略の加速、ユーザエクスペリエンスの向上を通じて、株主価値を創出	✓ 概要：インドのCG社^{*2}、タイのStars Microelectronics社^{*3}と、半導体の組立・テストを請け負うOSAT工場をインドにて構築・運営する合併会社を設立 ✓ 出資比率：6.8% ✓ 狙い：インドへの投資を加速。インドの半導体エコシステムを強化し、半導体需要の拡大に対応	✓ 概要：300mmラインとして2024年4月に甲府工場の稼働を再開 ✓ 開所式：2024年4月11日 ✓ 狙い：EV向け需要の拡大を見据え、パワー半導体の生産能力を增強 ✓ 今後のスケジュール：2025年から量産開始

^{*1}: Altium Limited

^{*2}: CG Power and Industrial Solutions Limited

^{*3}: Stars Microelectronics (Thailand) Public Co. Ltd

直近のハイライトです。Altium の買収、それからインドでの OSAT のジョイントベンチャーの設立、それから甲府工場の稼働再開について、直近アナウンスをしております。

以上で説明を終了します。

質疑応答

<質問者 1>

Q：二つお願いします。最初、3カ月前にもう回復が顕著になるのは7-9月だろうと、4-6月は、なぎというか、まだ回復が鈍いというトーンで今回も変わっていないと思います。

ただ、その中で3カ月たって、まだガイダンスにはないですけど7-9月の戻りに対する見え方というのがちょっと弱いな、もしくはちょっとうまく上がってくるかなという、その強弱が用途別であれば伺えればと思います。

それが例えば稼働の4-6月の持っていく方にも関係すると思いますので、そのトーンを確認させていただければというのが一つ目です。お願いします。

A：前回お話ししたときにも、セカンドハーフは今こう見えているんですけど分からないんですよというトーンでお話ししたつもりだったんですけど。今見えている景色から言うと、2Qから3Qも微増ぐらいかなという感じはしますね。極端にいいこともなければ、極端に悪いこともないんじゃないかなというのが今時点での見立てです。

セグメントで分類することも可能ですが、この在庫の消化が、私たちが見る限りは、日本の特にそんなに大きくない顧客に集中しているように見えています。サプライクランチのときの在庫拡充のオーダーで、多分少し大手さんに比べると手間取った顧客層が、波が遅れて今、消化局面に入っていると。そこが思ったよりもエンドの需要もそんなに強く回復していくわけではないので、時間を要しているというのが大きな要因かなと思います。

これはセグメントであえて申し上げると、産業用と一部オートモーティブのTier1ではっきり見えているということではありますが、必ずしもそれは私たちに今見えている範囲のエンドのセットの需要と一致しない部分がありますので、そこは在庫調整が長引いているのかなというのが見立てです。

従って、あえてセグメントで言うならばオートモーティブの一部と産業用が顕著ですが、あとはマスマーケットですね、セグメントビューというよりは、どちらかというと日本でそれが顕著に発生しているように見えているというのが現時点での見立てです。

Q：なるほど。なかなかセグメントでは難しいんですけど、例えばデータセンター、インフラのところは、多分3カ月前よりも上がり方が強いという感じでしょうし、先ほどスマホがありましたけ

ど、一応季節性は民生でもあると思いますので、その辺が7-9月はドライブしていくというイメージでしょうか。

A: そうですね。伸びを牽引するのは、そうは言っても全体感としてのオートモーティブと、あとおっしゃるとおり AI、それから先ほどの DDR のトランジションをきっかけとしたデータセンター向けが伸びを牽引していただろうなとは見えています。

Q: 分かりました。ありがとうございます。二つ目で、よく聞かれるということで、あえて表現できるかというところなんですけれども。いわゆる AI の関連の規模といったときに、今まで本当にまだすごく少なく、そんなにまだ規模として大きくないという表現があったと思うんですけれども。

例えばここから年末に向けてとか、来年に向けてはそれなりのというか、かなり業界自体が急速に増えているので、それなりのサイズになると思いますが、例えばどれくらいの規模感というような表現、またその中にもし分けるとして、どこまでを AI というところの定義にもよるんですけれども。どの製品が AI 関連で、どれくらいの規模感という表現ってできたりしますか。例えば年末にはこれくらいになっているでしょうねということですが。

A: もう本当にご質問の趣旨はよく分かるんですけど、今のご質問にもありましたように、AI をどう定義するかによるんですけどね。あまりそこでインフレした数字を見たくもないし語りたくもないなと思ってまして。本当の本当のそのハードコアの AI、私たちの中でいうと GPU 周りのパワーくらいですよ。

なので、全社売上に対する割合で見ても、もうシングルディジットの下のほうから中間ぐらいのパーセンテージというのが足元の状況で。それはそんなに大きく変わっていくことは想定していません。

だから、年末にかけても1ポイント、2ポイント上がりますが、全社の10%まで行くかという、そんな規模感では想定していません。

ただ、これは今アウトルックには入れていませんで、希望的観測も入ってしまうかもしれませんが、AI によるドミノ効果と言ったらいいんですかね、AI を使うことによって、例えば先ほどお話しした DDR4 から DDR5、これは GPU ではないので、直接はわれわれはカウントしていませんけど、やはり CPU とか、データを早くしないとねというような副次的な効果によって、DDR5 のトランジションが加速することも考えられるなど。

そうなる私達は、これは以前からお話しているように、DDR5になるとDDR4よりはだいぶコンテンツが増えるので、そこによる伸びというのも希望的には期待したいなと思っていますけど、今の段階では時期尚早なので、アウトルックとしては織り込んでない、そんな状況です。

<質問者2>

Q：一つ目ですけれども、すみません、ニュース性がないというところで、決算から直接離れてしまうんですけれども。Infineonが2023年の車載MCUの売上で44%YoYで伸びて、シェアが28%で1位というリリースを出している中で、御社との立ち位置というか、Infineonが御社と戦ってシェアを取っているようなご認識があるのかどうかということと、今、車載MCUでのシェアという、御社のシェアはどのようなことになっているのかということについて教えていただけないでしょうか。一つ目です。

A：これは来月のCapital Market Dayでお話ししようかなと思ったので、今日はあえて触れなかったんですが。

恥ずかしながら、私達も数字を見て驚いたというのが実態です。多分6%のシェアドロップ、私たちの数字が、ごめんなさい、MCUの中でもオートの話は今しています。Gartnerの数字は、全体では多分200ベーススぐらいのシェアドロップだったと思います。それを牽引しているのはオートモーティブでして、6%ぐらいのシェアを落としているというのがGartnerの数字でした。

大体ざっくり申し上げて、半分ぐらいが一過性と言ったらいいんですかね、為替要因と、それから昨年の年初からお話ししているNCNR、あるいはチャネル在庫に対する考え方の違いが含まれているのかなと思っていまして、半分ぐらいは見かけの数字なんだろうなと。ただ、やはり半分ぐらいは本当にシェアを落としているのかなというのが、今の私たちの見立てです。

ご案内のとおりオートモーティブのコンピュータにおいては、デザインインから数字になってくるまで、一声5年ぐらいはかかるんですよ。今、この数字の動きがどの辺りでそもそものきっかけがつくられているかということを考えてみると、2018年、19年辺りにこのきっかけがつくられているだろうと。

その当時は、この数字の動きを完全に当然見込めていたわけではないですが、われわれの製品のスペックが、結果において市場のメインストリームと合っていない部分があったのかなというのが今の考え方です。

ご案内のとおり 40 ナノへのトランジションと 28 ナノへのトランジションで、われわれは業界で一番、かなり早かったんですね。それによって市場のアーリームーバーというか、ファストアダプターのニーズをしっかりと捉えて、われわれ自身の売上が伸びてきたんですけど、その後の波が少し違う仕様を要求したということによって、後から来た Infineon がそこをうまく捉えたというのが大きな要因なのかなと。

それから、これは内部の話で恐縮ですけど、2018 年、19 年辺りは、私たちの社内の組織リーダーシップ辺りもちょっともたついていたところがありまして、その辺りのデザインロスがあったんだろうなというのが今振り返ってみると分析です。

そうだとすると、これが来年 1 年間でこの 3%のギャップが埋まるとは思えないので、今後数年かけて埋めていくことになるんだろうなと思っています。

安心材料をご提供させていただくとすると、当然ながらその後、私たちは製品仕様の拡充は既に実施してしまっていて、今まさに市場が要求しているフィーチャーに沿ったものを提供できているなと考えています。

ただ、今のデザインインの結果は、これはまた 5 年後にしか出てこないというのが実態ですので、最終的に売上とかシェアという形で皆さんに結果をお示しするまでは、どうしてもタイムラグが発生してしまうということかなと思っています。

ただ、今の時点で申し上げると、これはもう結果でしかないので、われわれは真摯に受け止めていますが、現時点でのラインナップからすると、やっているわれわれとしてはそんなに将来を悲観していないというのが実態だと思います。以上です。

Q：ありがとうございます。すみません、一つだけフォローアップですけれども。違う流れとか、今の流れでメインストリームになっているものというのはどういうものなのか、ヒントをいただけないでしょうか。

A：一つ大きかったのは、特に 28 ナノへのトランジションのときに、当時こんなに早く EV 化が加速するとは考えていまして、先行製品については、より環境対応が進んだガソリンエンジンのパワートレインのハイコンピュートのニーズを満たすような商品設計にしたということと、それからゾーン化がかなり進んでいくだろうということで、その中でクロスファンクショナルにマイコンが使われるようになっていくだろうなということで、かなりいろんな機能を統合した、これはまた演算精度の高い商品設計にしたんですね、当初。

ふたを開けてみると、パワートレインに対する投資がそんなに進むということもなく、EV へのトランジションが加速したということと。それから、こっちのゾーンコンピュータのほうは、思ったほどハイコンピュータを使いますという方向までマーケットが先に進まずに、従来のようなディスプレイという表現が違うんですけど、用途別のバラバラでいいよという市場が大きく残ったということだと思っています。

繰り返し申し上げますが、われわれもその流れはいち早く捉えまして、かつ新しい商品設計では Arm のコアも導入して、統合されたマイコン、それから従来のような機能別のマイコン、しかも Arm を使ってスケーラブルな商品設計を実現していますので、ここはそんなに悪くないなと。

実際、足元の商談の現場で起こっているところからすると、非常にいいトラクションも得られていますので先々は全然悲観していないんですけど、足元で言うと、われわれもびっくりするぐらいのシェアドロップが結果として現れたというのが実際なのかなと思っています。

今後 1 年の、また来年の Gartner の数字を見ながら、われわれの認識も必要があればアップデートしていこうと思いますが、現時点ではこのように見ているというところであります。以上です。

<質問者 3>

Q：1 点目は、中国製品の内製化、要するに中国のお客様が中国の国内のベンダーを優先される動きというのがこの 1 年ぐらい台頭してきたかなという感覚を持っております。ことマイコンに限ってこの動きがあるかというのが一つ目の質問です。

二つ目の質問は、新しいセグメント割りで、中国の売上高、御社は 25%ぐらいと理解しているんですけども、できるだけ解像度を上げて、例えばスマートフォンですと、中国で生産されたのは中国カウントになっているのか。これは、本来はアメリカカウントでもいいんじゃないかと思えますので、本当に中国の調達先シフトが起こり得るお客さんという意味でご示唆をいただければと考えております。以上であります。

A：ありがとうございます。まさにスポットオンのご質問で。私たちが中国向けの売上とお話ししているのは、いわゆる仕向地ですね、Ship to の数字です。このうちの、もちろんクォーターによってでこぼこしますが、ざっくり 2~3 割が本当のローカルデザインです。従って掛ける 25%すると、大体 6%とか、全社売上に対してそのぐらいが今、安井さんご指摘の、本当のローカルの売上と捉えていいんじゃないかなと思っています。これはオートモーティブも、IIoT もそんなに変わらないです。

中国のローカルソーシングについては、今のところは心配したほどには、エンベデッドコンピュータの世界ではそういう現象は起こっていないです。圧倒的にそれが進んでいるのがパワーディスクリットです。これは来月の Capital Market Day でも、われわれのビューをアップデートしますが、特にシリコンの IGBT においては、われわれの今のパイプラインも、見立ても、例えば1年半、2年前と比べて大きく変わってしまっていて。中国はまだ多分すごく厳しいんだろうなと。その分、ヨーロッパ等々取れていますので、こちらあまり心配はしていませんが、地域のブレイクダウンは随分変わるだろうなと見ています。

マイコンは、繰り返しになりますが、もともとのフィーチャーのところで、まだまだ数年程度ですかね、分かりませんが、われわれのほうが進んでいるということと、あとはやはりソフトウェアを中心としたエコシステムのステッチに差があるので、そんなに大きく短期間で変えることは現実問題難しいというのがあると思いますの。

2年ぐらい前からお話をしている、2030年のアスピレーション、デジタライゼーション、そのぐらいのタイミングが一つの重要なマイルストーンになるのかなというビューは変わっていないです。なので、それまでにわれわれとしても差別化の要因を、ハードウェアのスペック、値段だけじゃないところにどんどんシフトしていくというのが一番いいディフェンスでもあり、オフェンスにもなるのかなと。このビューはあまり変わっていないです。以上です。

<質問者 4>

Q：一般的な感じの質問ですけども、二つよろしくお願いします。一つ目が、最近メディアを見ると、EVからハイブリッドへ少し移っているみたいな話があるんですけども、それはルネサスさんからご覧になってもそういう動きがあるのかなと。もしあったとして、それはルネサスの売上というか業績に影響があるかどうかを教えてください。それが一つ目です。

A：方向感といえば、多分どちらもイエスで、動きは起こっているでしょうし、私たちの業績にとってはプラスの影響があると考えています。

ただ、先ほどお話ししたように、さはさりながら、ハイブリッドってどちらかというと多分、この方向感としては日系の顧客が強いと思うんですけど、その日本において特にそんなに大手ではない、大手ではないというと語弊がありますが、そんなにすごく大口ではない、例えば Tier1 顧客等を中心にして、かなり在庫調整に手間取っているように見えていますので、ある種の一過性の要因と、ハイブリッドによる追い風みたいなものが相殺し合っているという、そんなような状況かなと見えてはいます。以上です。

Q：ありがとうございます。二つ目が、チップレットというかヘテロジニアスインテグレーションですけれども。今のところ、ルネサスさんの製品ではヘテロジニアスインテグレーションのチップレットを集積したみたいな製品はないと思うんですけれども。今後出てきそうな動きがあるのか。もしあるとすると、どのぐらい先を見込んでいらっしゃるのかというのでコメントをいただけるとありがたいです。

A：これは以前からお話ししていることとあまり変わっていませんで、やっていますというところ
です。

これは私たちだけの都合ではなくてユーザーの都合もあるので、ピンポイントでこの辺から市場投入しますと今から正確に申し上げるのは難しいんですけど、あえてざっくり申し上げるとすると2027年ぐらいのタイミングで市場投入できる、すべく準備を進めているというところ
です。

Q：27年に投入しそうなのは車載みたいな部分だと思っていいですか。

A：はい。車です。

<質問者 5>

Q：先ほどEVからハイブリッドですとIceへの揺り戻しというところですが、この影響と事業機会について。特にパワーの事業についてですけれども。各国企業、さまざまなところ、パワーへの投資って非常にされていて。私の認識では御社は投資にアクセルを踏んだのはやや後ろのほうだったのかなと認識しているんですけれども。それによって逆に揺り戻しが起こってキャッチアップするいい時間ができたと捉えることができるのかどうかというところと。

あと、そもそも今、株式市場でもSiC含めて市場の需給バランスはどうなんだとリスク視されている部分があると思うんですけれども、そこの認識、現状認識をシェアいただけますと幸いです。お願いします。

A：キャッチアップに有利になるということは必ずしもないような感じはするんですよね。なので、そこはあまり楽観視していないです。ただ、私たちはパワーにおいて申し上げると、シリコンからSiC、ガリウムナイトライドとフルラインナップで臨む戦略で、これは変わっていないのと。

投資のタイミングとか投資の規模にも関係するんですけど、パワーをものすごくオールインで取り組むというスタンスではないんですよね、私たちとしては。特に自動車が中心ですけど、これからデータセンターもどんどん必要になると思いますが、向けのソリューションの中の、欠くことがで

きないピースとして捉えていますので、一定程度の規模で伸ばしていきたいんですけど、例えばもっとパワーにフォーカスしている競合のように、どんどんパワーをやっていくかという、そのようには考えていないです。

なので、今のマーケットのコレクションというのは、そういう意味からすると私たちにとっては少し、あまり楽観的なことを言うと後からしっぺ返しがありそうですが、ほっとしているというのが実態で。キャパシティはそんなに拡充しなくてよかったとか、そういう思いでいます。

なので、戦略的には、もともとビューがこれも変わっていませんで、私たちにとって必要不可欠な分だけしっかり投資をして、あとそれを上回るボリュームが必要になるのであれば、多少そこが高くなっても、外部のパートナーと協業して調達をして、パワーでどんどんもうけるというよりは、パワーもしっかり納めることによって、パワーとアナログとコンピュータのソリューションでポジションを強化していくと、こういう見立てでやっています。

従って短期的には追い風というところですけど、若干ダイヤモンドがどんどん積み上がって、キャパシティもどんどん上がっていくという状況じゃないことは少し良かったなという、そんなような見立てです。

Q: ありがとうございます。二つ目ですけれども、ファウンドリとの価格の交渉の状況についてです。年1回というところで、恐らくもう終わられた部分があるのかなと思うんですけども。通常だとももちろん下落の方向という、御社のマージンにも影響が出てくる方向になると思うんですけども。通常と比べて何か大きな変化があるのか、この辺りのカラーを教えてくださいと幸いです。お願いします。

A: 要すれば新開から補足しようと思いますが。短期的には厳しいですね。そんなに残念ながら価格的な譲歩が得られているという状況ではないです。

ただ、中長期のための、今まさにデザインインに必要な価格のベースで申し上げると、それなりにここ数年の取り組みが功を奏して、ファウンドリからもかなり強い期待を受けられる立場になったので、それなりに踏み込んだ価格提供はしてもらっていますけど、去年、今年大きく下げてもらえるかという、フロントエンドはそんな状況にはないと。バックエンドはかなり価格調整してもらっていますけど、前工程はそんなでもないというのが実態かなと思います。

コロナ前までの状況は、コロナ中ですかね、どんどんプライスが上がってきたという状況ではもう全然ないんですけども、じゃあ完全にコロナ前まで戻りきったかというところでもないという状況です。以上です。

<質問者 6>

Q：1点目は、チップ価格の動向について、車載とIIoT向けで、それぞれ価格の引き下げですとか、値下げのトレンドというのはもう復活しているのでしょうか。前のクォーターから1-3月から4-6月にかけてどのようになっているのかというところを教えてくださいませんか。

A：これはなかなかお答えしづらいところではありますが。少なくとも投資家の視点で、そんなに心配していただく状況にはなっていませんというところですかね。先ほどお話ししたような、ファウンドリからのウェハコストも大きく下がるという状況にはなっていませんし、原材料そのものも別に値段が下がっているわけではありませんので、そこは多くの顧客にもそんなにハッピーではないと思いますが、受け入れていただいてやっているというところですかね。

一部どうしても需要が弱含んでいるところでは、価格対応している部分もありますけど、全社で見した場合のASPが、そんなにびっくりするように下がるかというところ、そんな状況ではなくて、プライシングの状況としては、コロナのサプライチェーンを経て、右から左に振れた振りが途中まで戻ったような感じですかね。以前まで完全に戻ったというよりは、もう少し違うパラダイムに移行したかなというのが感覚です。

Q：ありがとうございます。あともう1点、市況がそのボトムということでしたけれども、営業利益率は3割を超えて従来予想を上回ったというところで、今期の実績の受け止めみたいなものをいただければなというのと。あと、前四半期比で営業費用の減があったということで、各セグメントで具体的にどんなことをしたのか、もう少し詳しく教えてくださいませんか。

A：前段は、当然QoQでも売上が下がっていますので、全然これで胸を張れるわけでもないですし、いいとは思っていないです。ただ、最低限コロナの初期の頃、かなり数字を伸ばしてきたときに、投資家の方とお話すると、ルネサスはいろいろ体制が変わって、今は非常にいいけど、もう1回ダウンサイクルのときにどうなるのというようなご質問はいただいていたんですけど、そのご質問に対して申し上げますと、何とかかんとか及第点が取れていたらいいなという希望的な目線で見えております。

A：ご質問は第1四半期の実績についてだと思うんですけども。第4四半期対比で言うと、あまり特筆すべきものはないですが、一般的にシーズンリティで、第4四半期はR&D、SG&Aともに支出が多く出て、第1四半期はそれが一番年間でも相対的に低い水準にありますので、そのシーズンリティの差というのが大きなところになります。以上です。

<質問者 7>

Q：先ほど来からお話が出ているんですけれども、あらためて世界的な EV 市場の軟化がご指摘されている中で、自動車業界の電動化の今後の見通しをどう見ていらっしゃるかということと、御社のパワー製品事業の戦略にどう影響していくかというところをあらためてお伺いさせていただきたいと思います。

A：時間をかけて電動化が進んでいくのではないのでしょうか。釈迦に説法ですけど、いろんな意味で電気にしたほうがつくるのも、それからその後も取り回しが容易になることが多いので、電動化自体は間違いなく進んでいくんだと思います。ただ、少し時間をかけて、現実的な目線でということになるのかなと思います。以上です。

司会：ありがとうございました。それでは最後に、柴田よりごあいさつ申し上げます。柴田さん、お願いいたします。

柴田：ということで、あまりニューswireシーではない決算だったのかなと思っています。来月に予定しています Capital Market Day でも、ニューswireシーな内容はなくて、私たちの今回発信する内容そのものにそんなに新規性はないと思うのですが。

ただ今回、組織リーダーシップの体制もアップグレードしていますので、ご参加の皆様には、ぜひ直接私たちの事業を担っているメンバーと Q&A を通じてお話をさせていただくことによって、より私たちの文字になっていない部分、コンフィデンスレベルとか、そういったものを感じ取っていただける機会にできればいいかなと思っていますので、お時間とご関心のある方はぜひふるってご参加ください。

今日はお忙しいところありがとうございました。

司会：以上をもちまして、ルネサスエレクトロニクス、2024 年度 12 月期第 1 四半期決算説明会を終了いたします。ご参加ありがとうございました。

以上