2018年12月期 第1四半期決算発表(2018年5月11日) 説明会での主要QA

Q:流通在庫の在庫調整があるという話だったが、ルネサス自体の在庫も多いように見える。2Qで稼働率を下げて生産量を減らすとのことだが、現在積み上がっている在庫は自動車向けか？産業向けか？適正水準はどのくらいか？また同水準になるまでどれくらいかかるか？

A:自動車向けの在庫が中心。適正水準はお話しするのが難しいが、先々の売上の見通しとの関係が重要。これまで高い水準で工場を稼働させており、稼働を大きく変動できない。先々の需要があれば事前に在庫を用意しておく必要がある。単純に足元の売上、COGSから在庫回転数を出して、この水準を堅持するということではない。来年にかけて需要が大きく立ち上がるものを現時点では見込んでいるため、来年いっぱいまでにかけて、在庫を消化していく想定。

Q:自動車向けの販売チャネル・顧客の在庫を適正水準にするため、1Qは調整したと理解しているが現時点の水準は？

A:販売チャネルにおける自動車向けの余剰在庫の調整は、1Qで概ね完了したと考えている。販売チャネル各社には決算のタイミングがあるので、在庫マネジメントで特徴的な動きが出ることは避けられない。これは先々注意が必要。先々の需要の見通しによっては、今後さらに在庫が必要あるいは不要という判断もあり得るが、昨年積んだ在庫に関する短期的な整理は1Qで終わった。

Q:自動車向け以外の販売チャネル在庫の状況は？

A:様々な見方があるので断定的には言えないが、自動車向け以外はオーバーシュートするのが遅れてきたと見えている。そのため調整が2Qに入ってくる。自動車向けとは四半期ひとつ分後ろずれしており、ワンタイムな調整として2Qでほぼ終わるだろう。

Q:稼働率がアウトプットベースであれば、前回ガイダンス段階では生産投入が終わっていたので、ある程度の水準が見えていたのでは？何が変わったのか？

A:WIPとして工程に入っているものは短期的にコントロールができる。リードタイムを考えると製品についてはご指摘のとおり。では何をコントロールしようとしていたかというと中間在庫のこと。ガイダンスを出したときの見通しよりも実績としては、調整が遅れてしまった。4月から5月にかけて大きく調整を2段階行った。

Q:市場の見方について、18年はYoY＋5%くらい伸ばしたいという話だったと思うが、今の見方は？車や産業など分野別に分けるとどうか？

A:これは一番気になっているところであり、現時点だと前回ガイダンス時点より見通しは弱含み。年間ガイダンスを出していないので、定性的コメントに留まるが、YoY＋5%よりは下に触れるよう見えている。自動車の影響が大きいが、一部産業向けでも中国のエアコンなど特異的な動きをしているものはある。

Q:現在、米中の関係やZTEの問題、ブロードコムとクアルコムの問題などがあるが、M&A方針への影響は？また、ZTE問題に関して半導体需要への影響は？

A:影響あるともないとも言えない状況。Geopoliticalな状況変化を見ながら、当社としての優先順位やリスク許容度を引き続きアップデートしているので、その意味では影響はある。ただし、アナログやミックスドシグナルを買って当社ポートフォリオを改善していく方針は変わらない。慎重に検討して前に進んでいく。
ZTEの件については、当社に追い風が吹いているとは今のところ感じていない。個別の顧客については言及しないが、短期的にネガティブな影響は無いとは言えない。

Q:在庫がかなり増えている。在庫の増え方が大きすぎるので 2Q の稼働の調整で済むとは思えない。需要も去年ほど高くないので、在庫を落とさない理由が分からない。ルネサスだけ車の見方が市場とは違うように見える理由はあるのか？

A:今年の下期から来年にかけて特定の製品ラインについてはかなり需要が増加することが見込まれている。これにきっちり備えておかないと、昨年のようにタイトな供給状況になってしまう。供給不足が起こらないよう慎重に考えて準備をしている。2Q に稼働を落とすが、在庫の金額を大きく減らすということではない。在庫としては高水準で継続していく。当社の見え方としては、日系の顧客ベースを中心にかなり弱含んでいるように見えている。足元の推移や今後の見通しを踏まえると、日系以外は堅調に伸びている。海外顧客が多い売上構成になっていると、売上の見通しも違う数字になっているだろう。顧客基盤の地域的ミックスが違うことが要因。

Q:一昨年から昨年と自動車のデザイン・インは高水準で来たが、現況は？トピックスとして紹介できるものはあるか？

A:一昨年ができ過ぎであり、昨年から定常的な成長軌道に乗っている。トピックスとしてはお話しできないものも多いが、車が CASE というキーワードに象徴されるようコネクテッドになる中、自動車がネットワークとつながる受け口、その下でいくつかのファンクションを束ねる結束点のところで、ボリューム的に大きな商売が見込まれる。アーキテクチャー的にも重要度が高いものが含まれている。実際のデザイン・インの推移を見ていると CASE 化しても対応できており、将来像については引き続き安心して見ている。

Q:中国のエアコン向けの状況はどうか？

A:昨年に比べればスローダウンが見えている。中国のエアコンの統計を見ると在庫が積み上がってきているので調整は入らざるを得ないだろう。

Q:在庫に関して、1Q に生産ブレーキをかけるのが間に合わず稼働率はそのまま高めで推移し、2Q に生産のブレーキをかけているということか？

A:そうなる。

Q:自動車向けの売上構成が大きいので、なぜそうしたことが起きているのかわからない。生産のブレーキをかけたり、アクセルをかけたりするきっかけは何か？

A:先々の需要見通しの立て方が要因のひとつ。今後大きく立ち上がってくると見込んでいる製品群があり、昨年までのタイトな供給状況は繰り返したくないという思いがある。ブレーキを踏んで在庫コントロールを優先していいのかどうか、見方が分かれる。生産ブレーキを踏むことについて確信が持てないというのが根本的な原因。年初に比べると今年は年間を通して弱含みに見えているので、今ようやく思い切ってブレーキを踏んだ、というのが実態。

Q:外部委託分でブレーキを踏んで調整するのが理想に思えるが、そうした調整はできなかったのか？

A:生産するモノが違う。違う生産プロセスのところでアクセル踏んだり、ブレーキ踏んだり、となった。

以上