

## 2022 年度第 2 四半期決算説明会（2022 年 10 月 31 日開催）

### QA 要旨

**Q1.** 通期見通し（売上 1,700 億円/ 営業利益 170 億円）は下期為替前提が ¥120 とかなり保守的な前提となっていますが、現状の為替レートも鑑みると上振れするのではないのでしょうか？何故上方修正しないのですか？

**A1.** クワイエット・ピリオドの制約のためお答えできません。今回は通期見通しの見直しは行っておらず、次回 3Q 決算時に見直しを行う予定です。

**Q2.** 第 2 四半期実績について、想定に対しては上振れだったのでしょうか？

**A2.** 上期の実績は、公表している通期予想作成時の想定に対して売上高で約 30 億円、営業利益で約 20 億円上振れになりました。主に、一部製品の売上増等と為替の円安影響によるものです。

**Q3.** 為替感応度を教えてください？

**A3.** 為替感応度は、ドルに対して、1 円の変動で年間、売上高に対し約 10 億円、営業利益に対しては約 3.5 億円と試算しています。その他の通貨についての影響は軽微です。下期としては、ほぼその半分の影響になります。

**Q4.** 通期見通しを上振れる実績となった場合、配当見通し（¥160/年）も修正するのでしょうか？

**A4.** 配当方針に従って、その時点での損益見通しや、先行投資と財務バランスに配慮し、適切に判断していきます。現時点ではお答えできません。

**Q5.** 商談獲得の状況はどうでしょうか？

**A5.** 商談獲得については、四半期毎では商談の大小により大きく振れることから、然るべきタイミングで年間の動向についてお話しするようにさせていただきます。この上期も商談状況は堅調に推移しております。

**Q6.** 受注の状況を教えてください？

**A6.** 昨今の半導体不足などを背景としたお客様の在庫確保および積み上げのため、前倒しの受注が多くみられていましたが、1Q の半ばから落ち着いてきております。既に当年度の売上見通し分については受注を頂いております。

**Q7.** 米国による対中輸出規制強化の影響を受けるのでしょうか？

**A7.** 現時点では、規制内容をさらに精査する必要がありますが、今年度の見通しに影響があるとは考えておりません。各国の法令を遵守しながら、バランスよく各地域でビジネスを拡大していきたいと思えます。

**Q8.** 棚卸資産は、これ以上増えないのでしょうか？今後、棚卸資産はどのような動きになりますか？

**A8.** 今年度末の棚卸資産残高としては、450億円程度を想定しております。増加要因はお客様要望の先行手配によるものです。次年度以降、完成品として組立て、売上として計上が進むにつれて、減少していきます。

**Q9.** 第2四半期実績について、前四半期の第1四半期比で売上は約7%増収ですが、営業利益は約13%減益となっているのは何故でしょうか？

**A9.** 商品設計に係る開発費の発生時期と、お客様から頂くNRE売上の検収時期との時間的な差異によるところが主因と考えております。

**Q10.** 商談発生後に開発遅延や仕様変更などは、あまり発生しないのでしょうか？もしある場合、NRE売上にはどのように影響しますか？

**A10.** 商談獲得後の仕様変更は、共同開発モデルのため、発生することがあります。仕様変更などが発生した場合には追加でNREを請求させていただいております。また、開発遅延も当社の要因またはお客様の要因で発生します。その場合、成果物の提供時期によりNRE売上の計上時期に影響がありますが、金額的には変わりません。

**Q11.** NREの利益は非開示だと思うのですが、第2四半期の寄与はあまりなかったというイメージでしょうか？上期は、あくまでも第1四半期にある顧客からマイルストーン計上のみでしょうか？

**A11.** お客様から商談を獲得した際に開発費に見合う金額としてNRE売上の契約を結びます。基本的には成果物に合わせ開発費に見合ったお金を頂くのがNRE売上です。第2四半期にも新規の商談は獲得しています。第2四半期の寄与が少なかった訳ではなく、第1四半期にNRE売上が多く計上されたとの認識です。NRE売上は各プロジェクトの成果物を、お客様が検収した時点で計上されます。

**Q12.** NRE売上とは、どのようなものか具体的に教えてください。前受金のようなものでしょうか？開発費としてすべて使うものでしょうか？

**A12.** NRE売上は、契約時に開発にかかる費用を見積もってお客様と合意していきます。中身は、開発人件費、社外開発委託費、材料代などが含まれます。お金の支払いについては、お客様の信用度に基づき、スタートアップ企業などでは、先にお金をいただくこともあります。

**Q13.** オートモーティブの新規商談獲得は海外向けが多いと推察されますが、国内より海外で獲得できているのは何故でしょうか？国内デバイスメーカーは、国内自動車メーカーから受注できるものの、海外で苦戦する傾向がありますが、そうでは無い要因は何でしょうか？

**A13.** 当社の共同開発モデルは、より差別化のための SoC を必要とするお客様に受け入れられるものです。特にアメリカ、中国などにおきましては、既製品に満足できないお客様から多くの引き合いをいただいています。もちろん、アメリカ、中国に関わらず広くバランスの取れた商談獲得をしていきたいと考えております。

**Q14.** 自動車半導体の需給に変化は見られますか？ その変化はどのように業績に影響しますか？

**A14.** 当社の開発している自動車向け SoC に関しましては、自動運転などこれからの世代の自動車向けが多いため、昨今の自動車半導体の受給問題とは、内容的に違うものです。マクロ経済で自動車分野における需給、市場の伸びなどの影響はありますが、私共が担当する商品に関しては、これからの商品であり、当面は伸びていくということで、景気変動の影響を受けにくいと考えております。

**Q15.** 先端領域を手掛ける半導体企業としては、営業利益率が低いように思われますが、今後より高い価格で受注するなど利益率向上に向けた考えはありますか？

**A15.** 当社は、2018 年度に事業構造改革を始めて以来、昨今ようやく成果が見え始めてきました。したがって、まだその効果が完全に反映された実績になっていません。営業利益率が、昨年度 7.2% から今年度 10% の見通しとなり、さらに中期的な 10% 台中盤を目指して改善途中です。なお、価格については、我々もコンペティターとの競争のなかでビジネスを行っているため、開発の効率化などを進めながら利益率を高めていきたいと考えております。

**Q16.** 製品売上の増加に対する製品粗利の増加が 20%弱と少なく感じます。製品の限界利益率をどのように考えれば良いでしょうか？

**A16.** 当社では製品売上に対する原価の割合について 60% を基準としております。ただし、昨今、特に 2018 年度以降に獲得してきました先端大型商談の売上割合が増えており、ここにつきましては、プロダクトミックスの関係で、粗利益率が多少下がっておりますが、全体としては売上が増え粗利益額は増加し、トータルの営業利益率が上がっています。直近では 60% より数% 高い状態ではありますが、先端製品のコスト競争力を高めることで平均の粗利益率を高めるように取り組んでおります。

**Q17.** 先端製品が増えると粗利益率が下がるのは何故でしょうか？ Foundry コスト等が大きく増えるからでしょうか？

**A17.** 経験則からは、特にウエハ価格につきましては、最先端から一世代、二世代遅れていくと価格が下がっていきます。また、最先端商品では、どうしても歩留りなど安定性に欠くことがありますが、時間の経過や、私共の経験度が上がることによって、コストが下がっていくとともに、より効率的なチップサイズを導いていくことができます。最初は、粗利益率が厳しくなりますが、そのうち私共の方で利益率を上げていくということになります。

**Q18.** アプリケーション別に見て、利益率に差はあるのでしょうか？

**A18.** アプリケーション別に利益率が高い低いという差は、特に特徴的なものは無く、個別商談における利益率の差です。コンペティターとの競争の結果などにより決まります。

**Q19.** 海外メーカーと競合していると思いますが、どのようなメーカーと競合しているのでしょうか？

**A19.** 自動車分野においては、米国の ASSP メーカーがコンペティターになっています。通信分野においても米国の ASSP メーカーと競合しています。それ以外の従来のカスタム SoC での比較的集積度が低い(16nm や 28nm など)ものについては、台湾の ASIC メーカーなどとコンペティターとして競争しております。

**Q20.** ASSP に顧客が満足しなくなっている背景にはどのような要因があるのでしょうか？

**A20.** ASSP プラットフォームのもとで、アプリケーションを開発すると、次からもその環境で開発し続けなければならない、ベンダーロックインされ、主導権をとられるのを嫌がるという背景があります。それ以外に、やはり More than Moore と言いますか、プロセスの微細化だけでは今まで以上に機能、能力を引き出すことができなくなってきた背景があります。また別の背景としては、エコシステムとして、ASSP メーカーのように自作した IP に拘ることも無く、私共のように市場から最適な IP、ツールを選んでくることができている環境になってきたというのがあります。半導体の IP、ツールも含めて水平展開ができるようになってきたということです。私共のように色々な会社のプロセス（技術）、IPなどを組み合わせていけるということが、一つの強みとなってきていると思います。

**Q21.** 設計は、RTL 出力の論理設計からネットリスト、配置配線の物理設計、マスク出力のすべてを扱っているのでしょうか？

**A21.** TSMC で作る場合のマスク（レチクル）の製作は TSMC ですが、データは当社から渡します。設計段階での設計からマスクのデータ出力まで当社で対応しております。私共は半導体のファブレス会社として設計から品質サポートを含めた生産、販売サポートをトータルとして提供させていただいております。

**Q22.** IP ライブラリーの保有戦略について教えてください。

**A22.** IP においては、もともとパナソニックのテレビ、富士通のデジカメ、プリンタ、光ネットワークという強い部分がありましたので、その分野は自社の特長ある IP を保有しております。ただし、当社のコラボレーション、共同設計モデルにおいては、自社の IP に拘ることなく市場における最適な IP を選択してお客様に提供しています。必要なもの、特長のあるものは自社で開発しますが、できるだけ市場でお客様に合った最適な IP を選ぶということを考えております。

**Q23.** ASSP 企業と比較し利益率が低いことが、逆に参入障壁となりますか？ ASIC や ASSP メーカーにとっては、カスタム SoC 市場に積極的に参入するメリットは、あまり無いということでしょうか？

**A23.** 市場から最適な IP を選び、ウエハを選び、ツールを選ぶということは、これそのもの自体がノウハウとなっています。どこの ASSP メーカーでも、そう簡単にマネすることができないビジネスであります。このように市場から最適なものを選んで仕立て上げることができる、ということが参入障壁だと考えております。

**Q24.** 商談獲得金額の一定程度が事後にキャンセルになることがあると聞いたことがありますが、第2四半期にはキャンセルはあったのでしょうか？

**A24.** ビジネスを進めるにあたり、お客様の色々な状況の変化により、一定程度のキャンセルはあるものと考えております。キャンセルの内容は、開発は終わったもののお客様がその SoC を使ってビジネスを展開することを断念するケースや、プロジェクトそのものが途中で終わるケースがあります。この率は、一定程度あると認識しております。今年度第2四半期については、キャンセルはありませんでしたが、一定程度のキャンセルのリスクがあるということを想定しながらビジネスを推進しております。

**Q25.** Foundry からの調達のタイト感は続いているのでしょうか？ 需給が改善すれば、業績を押し上げることになるのでしょうか？

**A25.** 昨年度は、先端品、既存品を含めて供給が非常にタイトでした。今年度に入ってから、最先端（7nm など）に関しては Foundry の生産能力に余裕が出ている状況が見られ、当社に対しても追加で枠のオファーがあります。それを活かして追加で生産につなげています。ただし 40nm 以上の線幅の既存品はタイトな状況は続いています。これについては引き続き枠の確保に取り組んでいます。後工程の組立、検査についてもタイトな状況が続いています。

**Q26.** 中期事業目標(売上高年間平均成長率 10%台後半、営業利益率 10%前半～半ば)は、いつ頃をイメージしているのでしょうか？

**A26.** 特定の年度を想定しておらず、あくまで当社が一定の事業環境下において中期的に到達することを目指す KPI であります。数年後とだけ思えば、大きくずれてはいないかと思えます。

**Q27.** 最先端ノードでは、Foundry の生産可能額が増えていますが、顧客需要に対しては 40nm 程度のもの以外は、需要に対して 100%供給対応できているのでしょうか。あるいは顧客需要に対してまだ供給量が足りない状況なのでしょうか？

**A27.** 40nm も含めて、40nm よりも太い線幅の供給につきましては、Foundry メーカーが設備投資による生産可能枠を増やしていないので、引き続きタイトな状況が続いております。お客様と交渉をしながら対応しているという状態です。

**Q28.** 顧客の分散は、どの程度進んでいるのでしょうか？

**A28.** 2021 年度の実績では、一番売上の多い会社でも 10%以下となっており、一社だけで突出して売上が多いということはなく、お客様は分散しています。

**Q29.** 足元の半導体市況や景気後退懸念について影響をどう見ていますか？

**A29.** 当社のビジネスは、最先端分野でのカスタム品ビジネスであり、事業変革の過程でここ数年新たに獲得した商談の量産が順次始まっていくことが、その成長の基本です。また、FAB のウエハ供給の制約が少し緩んできていることがむしろプラスに効いています。今年度見通しや中期見通しに変化はありません。

以上