

2022年度第3四半期決算説明会（2023年1月30日開催）

QA 要旨

Q1. 今回の決算で通期見通しを修正しましたが、4Qの営業利益が28億円とかなり低い水準の予想となります。その要因は何でしょうか。

A1. まず4Qの為替レート的前提が120円/\$となっていることが挙げられます。更に当初4Qで想定していたNRE売上の一部が、3Qに前倒しで計上されたことがあります。グローバルにビジネスが拡大してきたこともあり、3Qの売上が増える傾向が出てきています。

Q2. 3Qの売上を見ても中国向けの売上が伸びています。米中貿易摩擦がある中で、どのようなリスクが出てきていますか。また、将来的にどのようなリスクを想定して、それにどう対処していこうとしていますか。

A2. まず、商談獲得残高ベースで見ると、分野別では自動車向け、データセンター/ネットワーク向けがそれぞれ4分の1程度となっています。地域別に見ると中国、アメリカがそれぞれ2割程度を占めています。データセンター/ネットワーク分野は量産開始までの期間が短く、またこの分野の所要が想定以上に拡大していることもあり、足元ではデータセンター/ネットワーク分野、地域別では中国向けが拡大傾向にあります。この傾向がもう少し続く見通しですが、残高ベースでは申し上げたような比率になっていますので、24年～26年度にかけてバランスの良い構成になっていくと考えています。

ご指摘の地政学的リスクについては、中国という市場や製造拠点をどう考えるかという多面的な問題があると考えています。各国の法令を遵守しながら、地域のバランスを意識して商談の獲得を進め、ビジネスを拡大していきたいと考えています。当社のビジネスモデルはソリューション SoCのエコシステムを最大限活用するものであり、FABについても最先端分野では特定メーカーが核となるものの、お客様の要望に応えるべく、多様なファンドリャーやOSAT(Outsourced Semiconductor Assembly and Test)の活用を図っていききたいと考えています。

Q3. 米国の対中輸出規制について、今年度、来年度のビジネスには影響がありますか。

A3. 米国の規制を遵守し、規制の動向も注視しながら商談も進めています。今年度、来年度の見通しに影響があるとは考えておりません。

Q4. 説明の中でファンドリーの分散という話もありましたが、日本においても、国策で最先端半導体のファンドリーを作る計画が発表されました。当社はどのように捉えていますか。

A4. 当社はビジネスモデル・事業分野を転換させ、先端技術分野、そしてグローバル市場での成長を目指してきました。当社のユニークなビジネスモデルで世界のイノベーションに貢献したいと考えています。将来、最先端プロセスの製造拠点が日本にもできることにより、当社の選択肢も広がることを期待しています。

Q5. 平均年齢が高いのではないかと思います。今後若い世代の採用や技術の継承をどのように考えていますか。

A5. 当社は最先端プロセスの半導体設計を手掛けてきており、若いエンジニアも大いにチャレンジしてもらえ企業として日本でも貢献したいと思っています。一方、当社の母体である企業も90年代に優秀なエンジニアを採用し、半導体部門で当時の最先端技術の開発を経験した人材が、現在でも活躍しています。日本での新卒・中途の採用拡大とともに、技術力向上、海外売上の拡大のためにグローバル人材の強化も必要と考えています。

Q6. チップレットに関して、どういう取り組みをされていますか。

A6. アプリシステム全体のアーキテクチャからシステム全体を考えることが必要だと考えており、チップレットは接続等の個々の技術だけでなくアーキテクチャの視点からチップレットをどう使っていくかということも必要だと思っています。当社としては先端 SoC 分野でチップレットをどう使うかということシステム観点から検討することと、個々の技術の経験を積み重ねどう使っていくのかと併せて進めています。ファンドリーあるいは OSAT と協力しながら、具体的なチップレットの技術を適用していくと同時に、システム的にどう使えるかを検討していく、という両面でチップレットに対する取り組みを進めています。

Q7. SoC をシステム側から考えるという説明がありましたが、ソフトウェア開発のためのエコシステムとして、どのようなパートナーシップを組んでいますか。他社では特有のエコシステムを作っているところもありますが、どういうものを作っていますか。

A7. 当社のエンジニアは現在、約 1,900 名いますがその中にはソフトエンジニアもいます。当社の最大の特徴であるソリューション SoC というビジネスモデルは、上流のお客様側のアーキテクチャあるいはシステムを理解し、しかも SoC 側のアーキテクチャ設計ができるエンジニアがいるというのが特徴です。パートナーリングについては、SoC のエコシステムを形成する IP ベンダーや EDA ベンダーなどとの協力関係を深めています。当社の中にソフトウェアエンジニアがいる SoC ベンダーであるということで、ソリューション SoC というユニークで特徴的なビジネスモデルを構築しており、初期段階からお客様の開発側のソ

ソフトウェアのサポートができます。また、グローバルな標準化団体についても、当社のエンジニアが積極的に参加しています。カスタム SoC の需要拡大の背景には、SoC の分業のエコシステムの進展があり、また、OSS(Open source software)の活用が広がっていることも大きいとみています。これを理解するエンジニアが内部にいるということが特色だと考えています。

以上