

2023 年度第 2 四半期決算説明会（2023 年 10 月 31 日開催）

QA 要旨

Q1. 特需については、1Q で約 100 億円、2Q で約 50 億円で想定線で推移したと思います。下期～来期～再来期を考える上で、この下期からは特需の部分がなくなり、来期も特需はないとの前提において、来期については売上伸長が一服するとの見方かと思いますが、説明資料では再来期も横ばい圏の見通しに見えます。この特定の顧客の需要（売上）をどう見ているのか教えてください。

A1. 特需は、この上期で終わったと考えています。今年の下期よりおよそ一年半くらいは、特需がない水準で、このお客様の売上は継続すると見えています。多少特需の部分に先取りしたところがあったかもしれませんが、特需以後の売上は堅めに見ています。

今期から来期、再来期については、この特需がなくなることや特需以外の既存品についても堅めに見ておくべきと考え、あらたな量産開始による伸びがオフセットされ、現在のところ、横ばいないしは微減の可能性もあると考えています。

Q2. 特需は来期なくなることですが、全社で 2,000 億円を超える売上に対しては、10%にも満たないので、特需以外の部分が伸びていけば、来期フラットという前提は保守的ではないかと思いますが、その見方の背景を教えてください。

A2. 特需が、全社売上 2,000 億円の 10%にも満たないという点について、当社の売上の内訳を見ていただくと、NRE 売上が年間 350~400 億円程度ありますので、製品売上で見ると特需は 10%程度の水準になります。来期は特需はなくなりますが、新規の量産開始に伴う伸びがあり、特需抜きで二桁%程度の成長は見込んでいます。

Q3. 昨年度の受注残高が、2,500 億円強だったと思いますが、今年度の受注高や受注残高の見通しはどのように見えていますか。

A3. 現在、受注は売上を下回る水準ですが、これは昨年、一昨年と先々までの長期オーダーがあり、その調整の段階だと見えています。受注残高は十分にあるので今期の売上の見通しには問題はありません。当社のビジネスはカスタム製品なので、お客様の受注を計算するより、各社の実需を把握することで、先行きをどう見通すかが重要です。それに基づき商談獲得残高として年度展開を行い、その水準を常に先々まで見えています。受注と実需の関係は、業種やお客様によってかなり違いもありますが、受注が通常の水準に戻るには、もう少し時間がかかると見えています。

Q4. 来期以降の生産枠については、すでにファンドリーと交渉しているのでしょうか。来期を横ばいの水準で交渉すると、需要が上振れた時に生産枠が足りないなどの問題は起きないのでしょうか。

A4. ファンドリーの生産枠確保についてですが、昨年、今年にかけて獲得している自動車向けの商談は、25年から26年にかけての生産開始が予定されているので、そういう情報はファンドリーとも共有しながら進めています。24年、25年は横ばいの可能性もありますが、26年以降は二桁の成長がしばらく続くと考えているので、その際のウエハの確保、あるいは先端テクノロジーへのアクセス（3nm品への移行など）などについても綿密にファンドリーとコミュニケーションを行い、今後のお客様の需要を確実に確保するようにしています。

Q5. 半導体不況と言われている中で、御社がプラス成長している要因は、特需の効果もあると思いますが、それ以外は何だと考えていますか？為替の円安効果も一因だと思いますが、ドルベースでも売上は成長しているのでしょうか。

A5. 元々コンシューマー領域を中心にビジネスを行っていましたが事業モデルを転換し、自動車やデータセンター、スマートデバイスといった成長領域にシフトさせたことが最大の成長要因だと考えています。これらの領域では、先端製品への需要が海外で拡大しているので、ビジネス領域のシフトと先端製品へ注力していくことで海外売上比率が拡大してきました。現状では、NRE売上でも8割程度、製品売上ベースでも過半が海外売上となっています。海外売上比率の拡大でドル取引も増加しているので、円安の影響もありますが、ドルベースでも売上は確実に伸びています。

Q6. 海外ビジネスに大きくシフトしてきたということですが、海外営業力をどう強化したのか、また5nmや7nmといった最先端ノードのビジネスを海外でどうやって拡大できたのかを教えてください。

A6. まず、ビジネスモデルをASSPからSolution SoCのビジネスモデルに転換するために、アメリカや中国などの営業体制を抜本的に見直しました。また、開発体制についても大きく見直しを行い、上流からバックエンドのエンジニアまで縦割りの事業部制だった体系を技術分野毎に統合してフラットな開発組織形態に変更しました。システムあるいはソフトウェアのエンジニアからバックエンドのエンジニアまでプロジェクト制で、グローバルなお客様に対応できる体制を作り、海外向けのお客様対応を強化してきました。

Q7. 2Q に一時費用が発生し、主に開発体制の再編のための費用との説明がありましたが、これはどういう目的で、どのような変更が行われたのでしょうか。このような再編のための費用は、下期以降は発生しないのでしょうか。

A7. 開発体制については、不断に見直しを行っており、費用がかかるものもあれば、かからないものもあります。今回、「グローバルな設計開発リソースの再編」は、海外の一部開発拠点の統合を行っており、その再編費用を2Qに計上しました。統合で縮小する部分がある一方、別の拠点ではリソースの強化を図っているところもあります。不断の見直しを行っていますが、現在のところ下期にこれに匹敵する費用計上の予定はありません。この2Qで計上の再編費用は期初時点では見込んでいませんでしたが、販管費トータルではこの増加分を吸収して当初予定の水準で推移すると見えています。

Q8. 通期予想を上方修正していますが、年間の売上高については、為替前提の見直しによる感応度の計算金額より、100億円程度減額されていると思います。為替要因を除いた実質ベースでは期初予想から下振れの予想となっていると思いますが、中国向けや民生用途向けの弱含みを背景とした見直しなののでしょうか。それとも、足元での車載向けや産業機器向けといった、いわゆるレートサイクル系の在庫調整の影響を織り込んでいるのでしょうか。

A8. 通期予想については、売上高は、実質ベースで70、80から100億円程度の減額を織り込んでいます。その内訳としてはおよそ半分が特需が予想より下回ったこと、もう半分は中国向けや国内向けのカメラや事務機などを含めた民生向けが弱含んでいることの影響を受け反映したものです。

Q9. 26年度より成長が再加速する要因として、最近リリースされた2nm、3nm製品が挙げられると思いますが、量産時期はいつ頃からとイメージしておけば良いのでしょうか。

A9. 2nmと3nmでは事情が異なっています。2nmについてはテストチップを作るということであり、3社で協業しテストチップの開発を進めようとしているところです。ただこれはテストチップなので、それが完成した上で具体的な商談に入っていくものと考えています。2nmはまず通常プロセスの製品からスタートするので、データセンターやネットワーク向けから始まり、次のステージでは自動車向けの展開もあるのではないかと考えています。3nmについては、2nmとは違い、量産前提での開発を開始しています。26年には量産に入ることを予定しています。3nmの車載プロセスに関しては、先頭グループの一員として量産に入ることになると思います。26年度からの成長には車載向け3nmの寄与も見込んでいます。2nmはこれより少し先のタイミングになると考えています。

Q10. 直近、車載向けについても汎用品は在庫調整が見られますが、御社の開発中の車載向けの製品については、カスタム製品なので、この車載向け半導体市況とは連動しないという理解でよいのでしょうか。引合い状況含め、車の最終需要の影響がないのか教えてください。

A10. 自動車向けは、商談獲得や開発については非常に活況なので、そこには陰りは感じられません。お客様の間では開発競争が活発に行われている印象を持っています。今期に入ってから複数の新規商談を獲得しており、3nm を希望されるお客様もある状況です。今年度の売上の見通しでは、自動車向けは新規案件の立上げなどもあり昨年度比では増加傾向で落ちることはありません。最終需要の影響で売上が減少しているのは、特需のビジネスや事務機、民生品及び中国向けのその他の製品です。

Q11. 今期の商談獲得金額について、昨年度の 2,500 億円と同等の水準を狙いたいとの説明が以前あったと思いますが、それに対しては順調に進捗しているのでしょうか。

A11. 商談獲得金額、残高について、具体的な金額の開示は通期の決算説明会でご説明する予定ですが、今期の商談獲得は、上期ですでに昨年度の水準の半分以上は獲得しており、自動車向けを中心に順調に進捗していると考えています。

Q12. 米国の中国向け輸出規制について、昨年度は特に問題ないとの説明でしたが、今回規制が強化されたことによる影響はないのか教えてください。

A12. 今回の規制強化については、その内容を更に精査する必要があると考えていますが、現在のところ、今年度、来年度には特に大きな影響はないと見ています。

Q13. 注力分野について、これまではオートモーティブ、データセンター / ネットワーク、スマートデバイスの 3 分野としていましたが、産業機器分野の位置付けを注力分野に加えた背景を教えてください。

A13. 3~4 年前までは、この分野を注力分野にするとは思ってなかったのですが、今は注力分野の一つだと考えています。この分野の中で、事務機向けも、一定のシェアを確保しており引き続き注力していきませんが、テスター等の計測器関連もカスタム SoC の需要が拡大してきています。また、FA 分野でもセキュリティー強化とネットワーク化、更にバーチャライゼーションで需要が拡大しています。さらに、RF（無線）関係も新しい用途が出てきています。上場の際には産業機器は注力分野とは必ずしも考えていなかったのですが、今後は注力分野の一つと考えていきたいと思っています。

Q14. 車載向け 3nm のリリースの件について、今回はファンドリーの車載向け 3nm の初期プロセスを使って最先端品の開発に着手すると理解していますが、このように先行できる背景を教えてください。これまで 5nm や 7nm で実績のあるお客様からの要求なのか、新規のお客様からの要求なのでしょうか。

A14. 現在進めている商談を含めると、リピート、新規両方のケースがありますが、一番大きいのは、お客様が求めている性能が 3nm を必要としているかどうかだと思います。お客様が 3nm を適用されるかどうかは、経済性と求められる機能、IP の揃い具合等を総合的に判断した結果ということだと思います。そこで当社がサポートできているのは、7nm、5nm と実績を積んできて、ファブや IP、さらには要求性能を実現するために、どのような選択が最適なのか、提案、アドバイス等をできるようになってきたことが理由ではないかと思えます。

以上