

2025 年度第 1 四半期決算説明会（2025 年 7 月 31 日開催）

QA 要旨

Q1. 1Q の実績について、製品売上が予想を若干下回ったとの説明でしたが、中国の通信機器向けの在庫調整が期初の予想よりも長引いているのでしょうか。また、NRE 売上も前四半期から減少しましたが、期初の予想から変化があったのか教えてください。

A1. 期初より 1Q の売上が今期はボトムになると見ていましたが、製品売上が予想を若干下回ったというのは、中国の通信機器向けの一部の製品の納入が 1Q より 2Q へずれたことによるものなので、上期、年間では予想に変更はありません。NRE 売上についても、前四半期の売上が高かったので、1Q で減少することは予想の範囲内で、期初からの予想に変更はありません。

Q2. 1Q のアプリケーション別の売上を見ると、データセンター/ネットワーク向けの売上が前年同期比でも前四半期比でも大きくマイナスしていますが、その要因を教えてください。

A2. 1Q のデータセンター/ネットワーク分野向けでは、中国の通信機器向け製品を中心にネットワーク分野向けの製品売上が減少しました。一方、NRE 売上では、データセンター/ネットワーク分野向けが増加しており、昨年獲得した複数のデータセンター向けの商談の開発が始まり増加傾向となっています。来年度後半からの量産開始を期待しています。

Q3. NRE 売上の地域別及びプロセスノード別を見ると、米国向けと先端ノード(3-7nm)向けの比率が高くなっていますが、これは主にどのようなアプリケーション向けなのでしょう。

A3. 自動車向けの先端ノード製品の開発を複数進めていることや昨年度商談獲得したデータセンター向けの製品の開発を開始したことによるものです。

Q4. 1Q の製品粗利率が、前四半期対比で改善していますが、その要因について教えてください。

A4. 1Q は、収益性の比較的低い製品の売上がかなり減少し、製品のプロダクトミックスが良くなったことが主な要因です。

Q5. 今年度の下期より本格的に自動車向けの新規量産品の立上げを見込んでおり、それが新たな成長を牽引していくという期初の見方に変わりはないとのことですが、この製品の用途やお客様の地域はどこになるのでしょうか。

A5. この製品は自動車向けの ADAS/自動運転用途の製品で、中国のお客様向けになります。

Q6. 新規量産立上げ予定の車載向け製品について、お客様の需要に期初の見通しから変化はありますか。また、この製品の収益性はどのように見えていますか。

A6. すでに今年度分の受注をいただいております、期初の見通しより納入時期の前倒しや数量増加の要求もありますが、3Q より本格的に立上げ、納入数量も増加して行く見込みです。しかし、この製品の収益性については、新製品ということもあり、量産しながら歩留りの改善をはかり、製造コストの低減に取り組んでいますが、通常品種に比べ製造原価率は高くなっています。

Q7. 昨年度獲得した北米データセンター向けの商談は、順調に進捗していますか。量産時期や売上規模の見通しに変化はないですか。また、この製品の収益性はどう見えていますか。

A7. 北米データセンター向け商談の開発については、すでに終盤に差し掛かっており、来年度後半からの量産立上を見込んでおり、売上規模含めて見通しに変化はありません。

この製品の収益性については、北米データセンター向けの初めての先端製品であることや、商談規模が大きいことから、平均より低くなると見えています。

Q8. 昨年度の商談獲得は、データセンター/ネットワーク分野向けが過半を占め、自動車向けが減少しましたが、今年度の商談獲得はどのような構成になると見えていますか。

A8. 今年度の商談獲得見通しをお話するにはやや早いと思いますが、今年度はデータセンター/ネットワーク向け、自動車向けを中心にバランスよく獲得していきたいと考えています。

Q9. 昨年度獲得したデータセンター向けの商談は、IP ベンダーと協業して獲得したものだと思いますが、今後 IP ベンダーが自社の IP の供給だけでなく SoC 全体の設計開発まで手掛けていく可能性もあり、協業相手から競合相手になっていく懸念はないですか。

A9. 昨年度獲得したデータセンター向けの商談は、当社の Solution SoC のビジネスモデルとして、Entire Design(全体設計)能力が評価され商談が獲得できたと考えています。最先端 SoC 開発に必要な Entire Design 能力を更に強化し、イノベティブなお客様や IP ベンダーに選ばれるパートナーとなるよう、先端技術への投資を続けていきます。

Q10. 今年度も自動車向けの新規量産品の立上げにより売上が拡大していく見込みですが、これまでに商談獲得した顧客以外の新たな顧客の開拓は進んでいるのでしょうか。

A10. ADAS/自動運転関連のイノベーションは加速し、HPC(ハイパフォーマンスコンピューティング)向けカスタム SoC の需要も拡大すると見えています。従来汎用製品を志向してきた自動車メーカーにもカスタム製品を求める動きもあり、新たな顧客開拓を進めています。

以上