

2025 年度第 3 四半期決算説明会（2026 年 1 月 30 日開催）

QA 要旨

Q1. 3Q の製品売上原価率について、前回の決算説明会でも製品構成により、3Q の製品売上原価率が 2Q より上昇するとの見通しでしたが、若干の上昇となりました。中国車載向け新規量産品の原価率改善が想定より進んでいるのでしょうか。

A1. 中国車載向け新規量産品の原価率改善は概ね想定通り進捗しています。3Q の製品売上原価率は全体の製品構成により 2Q からは若干の上昇となりました。

Q2. 4Q の製品売上原価率は、3Q より更に上昇する見通しとの説明でしたが、その要因を教えてください。また、来期に向けて全体の原価率はどのように見えていますか。

A2. 2Q から出荷が本格化した比較的原価率の高い中国車載向け新規量産品について、原価率の改善は進んでいますが、4Q は数量が更に増加するため、製品構成により全体の製品売上原価率は 3Q より上昇すると見えています。原価率については引き続き注視していく必要がありますが、概ね前回 10 月の説明に沿った動きとなっています。来年度については、売上高は拡大していく見通しですが、原価率については、この中国車載向け新規量産品の原価率改善の進捗や、これらを含めた製品構成をさらに見極める必要があると考えています。

Q3. 現在、車載市場が決して好調とは言えない中、中国 EV 市場も需要の減速傾向が懸念されています。一方、貴社の中国車載向け新規量産品の売上が大きく伸びていますが、このお客様の量産立上げ後の需要について、どのように見えていますか。

A3. 車載用 SoC の製品については、量産立上げ中のもの、開発中のものなど様々で、今期後半そして来期あたりから本格的な量産立上げが始まっていきますが、案件ごと個別に需要の増減の見極めが必要だと見えています。現在立上げ中の中国車載向け新規量産品については、お客様が新技術をできるだけ早く市場へ投入するという方針によるものと理解しており、また立上げ後の需要についても、現状の見通しから大きな変化はないと見えています。

Q4. 3Q の NRE 売上について、アプリケーション別ではデータセンター/ネットワーク向けが、地域別で見ると「その他」の地域が大きく伸びていますが、どのような商談向けの NRE 売上が増えているのですか。

A4. 「その他」の地域は、欧州および中国を除くアジアが含まれますが、NRE 売上は開発の状況により四半期では変動します。3Q は「その他」の地域向け、アプリケーション別で

はデータセンター/ネットワーク向けが増えました。NRE 売上全体として見れば、米国、中国が中心でその比率が高まっていくものと思います。

Q5. 中国車載向け新規量産製品の需要が、来年度も今年度の下期の水準で続く見通し、との説明がありましたが、量産立上げ後も強い需要が続く要因をどう見ていますか。今後さらにこの製品を搭載するモデル（車種）が増える計画や、車載以外のアプリケーションへの採用などの需要も含まれているのでしょうか。

A5. この中国車載向け新規量産製品について、商談契約時から量産立上げまでの設計・開発段階において、その性能を再評価し、搭載車種の拡大や（一台当たりの）搭載個数の増加などの変化があり、量産立上げ時やその後の量産の需要が当初より大きく増加しました。今後の更なる需要の拡大については、現時点では確認していません。

Q6. 今年度の新規商談獲得の状況について、前回 2Q 決算説明会では、前年度と同水準の商談獲得金額の目標に対し、下期の比重が高いとの見通しでした。現在の進捗状況を教えてください。

A6. 新規商談獲得金額の実績については、毎年、通期決算説明会の際に開示しています。今年度はデータセンター/ネットワーク、自動車向けを中心にバランスよく商談を獲得したいと考えています。

Q7. 今年度の通期予想を変えていませんが、3Q までの実績から逆算すると 4Q の売上高は、3Q から減少する計算になります。4Q の為替前提が¥130 だと思いますが、現在の為替水準が 4Q も続くとなると、売上高はどう見ればよいですか。

A7. 昨年 10 月の第 2 四半期説明会で報告した 2025 年度通期予想から変更はありません。為替の四半期別の影響額は、外貨建てによる売上高・仕入高・棚卸資産金額・研究開発費の発生時期により変動します。四半期別の為替感応度の具体的な金額の開示はしていませんが、年度で見ると 4 月時点の予想、ドルに対し 1 円の変動で、売上高約 10 億円/年、営業利益約 3 億円/年で変わりありません。

Q8. 来年度は、データセンター/ネットワーク分野向けの 3nm プロセスの新製品等、最先端製品の量産立上げも予定されていると思いますが、現在、中国車載向け新規量産製品で直面している歩留り問題を繰り返さないための対策はどのように考えていますか。

A8. 来年度、量産立上げ予定の 3nm プロセスの新製品は、すでにテープアウトが終わり、サンプル品（ES）が出来上がってくる段階ですが、サンプル品の評価期間に、歩留りの解析や不具合対策用のテストプログラムの検討などを同時に行い、量産前にできるだけの準備をして量産に臨む対応を行っています。

Q9. 現在、DRAM など一部の部材が逼迫し、お客様のセットの生産に影響が出ているところもあると思いますが、貴社の受注や売上に影響は出ていないでしょうか。

A9. お客様により部材の調達の状況は異なると思いますが、現状で当社の売上に大きな影響は出ていません。ただし、今後この状況が長引くと、受注、売上にも影響が懸念され、お客様からの最新情報を常に確認し、状況を注視していきます。

Q10. 中国通信機器向けの売上が、2Q に集中し、3Q はその反動で減少したとのことですが、この製品は今年度で終息の見通しでしょうか、来年度以降も継続する見通しでしょうか。

A10. この製品は、基地局のインフラ投資に関係するので、中国の経済状況や通信関係の投資動向によりますが、今年度も一定の売上が計上され、来年度以降も一定期間売上は続くと思いますが、水準は下がっていくと思います。

Q11. 現在、大手ファンドリーの先端プロセス 3nm の前工程が非常にタイトな状況となっており、さらに先端パッケージのキャパシティも需要に対して不足していると言われています。貴社の量産品は 7nm や 5nm が中心でまだ影響は出ていないと思いますが、来年度立上げ予定の製品や再来年度に向けて、ファンドリーのアロケーションを十分確保できているのでしょうか。

A11. 来年度立上げ予定の 3nm 製品等の先端製品については、ファンドリーとも前広に話をして 必要なキャパシティの確保に努めています。

Q12. 前回の 2Q 決算説明会でも話のあった、テープアウトを完了している製品を、別の新しいお客様に販売するような横展開の可能性について、現時点で手応えを感じている商談等はあるのでしょうか。

A12. この製品はデータセンター向けの CPU ですが、テープアウトはすでに完了し、現在 ES (エンジニアリング・サンプル) のプロセスに入っています。このまま順調に量産のプロセスに入れば、いわゆる横展開の可能性にも期待していますが、現時点で決まったものではありません。

Q13. NRE 売上について、期初では、今年度は前年比横ばいか微増との見通しでしたが、3Q までの累計の実績からは、4Q に売上が集中すると見ておけば良いのでしょうか。それとも期初の見通し通り開発が進捗しておらず、NRE 売上が対前年ではマイナスとなると見ているのでしょうか。

A13. NRE 売上は、開発の状況により四半期では変動しますが、今年度は 4Q にテープアウトを迎える案件が複数見込まれており、四半期では 4Q の NRE 売上が高くなると期待しています。

Q14. 来年度、データセンター向けの CPU の新規量産品の立上げを予定されていますが、データセンター向けの AI アクセラレーターのカスタム SoC 需要も拡大していると思います。貴社の AI アクセラレーター製品への取組みを教えてください。

A14. データセンター向けのカスタム SoC の需要は拡大傾向が続いており、当社も CPU だけでなく AI アクセラレーターやスイッチ等の商談も獲得しています。ただ、大手データセンター顧客向けの商談は、実績が非常に重視されるので、小規模、中規模の商談を積み上げながら実績を示し、大手顧客の商談獲得に繋げていきたいと考えています。

Q15. ここ数年で、半導体業界もいわゆる業界再編が進み、積極的な内製化の傾向から、M&A の動きも見られますが、貴社の立ち位置や戦略に変化はあるのでしょうか。

A15. 当社のポジションや戦略に大きな変化はありません。カスタム SoC のビジネスは、お客様が、異なる様々な要求や課題を解決できるパートナーを求めており、「Entire Design」や「コンプリートサービス」を提供できることが当社の大きな強みであり、このような特徴を活かし、データセンター/ネットワーク、自動車分野をはじめ、スマートデバイス、産業機器分野など幅広いアプリケーション向けにカスタム SoC ビジネスを拡大していきます。

以上