2026 年度第 2 四半期決算説明会（2026 年 10 月 28 日開催）

QA 要旨

Q1. 今年度の通期予想を 4 月時点から上方修正しましたが、上期の為替水準を考慮すると修正幅が小さいように見えます。当初予想（4 月時点）からの変化があれば教えてください。

A1. 年間を通じて、売上高は 1 ドル 130 円とすると、4 月時点の予想を若干下回りますが、上期の為替影響を含むベースでは、4 月時点の予想を上回る見通しです。営業利益は概ね 4 月時点の予想通りと見ています。

為替感応度については、4 月時点予想において、年間ではドルに対して 1 円の変動で売上高約 10 億円、営業利益約 2.5 億円の影響と想定していました。しかし、今年度は、上期に売上高が少なく、下期に多くなるため、上期の為替感応度は 4 月時点の想定を下回り、下期は 4 月時点の想定を上回る見通しです。

Q2. 前四半期から製品売上が大きく増えましたが、主に第 1 四半期より第 2 四半期にシフトした車載向け製品の出荷によるものとの説明でした。これに伴う全体の製品構成の変化の影響で、2Q の製品売上原価率が前四半期より悪化しましたが、この車載向け製品の原価率は昨年の量産立上げ時点より改善は進んでいるのでしょうか。

A2. この車載向け製品は、昨年の量産初期の時点からは、歩留りも改善し安定化してきており、原価率も想定の水準で推移しています。まだ、全体の平均よりは高いものの、今後も更なる歩留りの改善や品質の向上により原価率が徐々に改善していくことを期待しています。

今年度はこのような製品構成の変化や下期からの新規量産品の立上げによる影響など、四半期ベースでは原価率の変化がありますが、年間では、4 月時点の予想通り、昨年度に対し若干の悪化を見込んでいます。

Q3. 1Q から 2Q に売上がシフトした車載向け製品について、上期は四半期の売上が大きく変動しましたが、下期の需要見通しはどう見ていますか。

A3. 期初には、この車載向け製品の今年度の売上は、昨年度比で大きく増加すると見ていましたが、今のところ年間では、昨年度並みか昨年度を若干上回る水準になると見ています。中国等の自動車需要の動向が影響しているかもしれません。ただ、この車載製品以外の複数の製品で、需要が逆に上振れており、需要全体としては非常に強いですが、供給面での制約はあり、必要なキャパシティの確保に努めています。

Q4. 下期より量産立上げ予定のデータセンター向け新規量産品は、商談獲得時点より需要がかなり拡大しているのではないかと思いますが、一方ではファンダリのキャパシティがかなりタイトで制約もある中、貴社はどのように対応しているのでしょうか。

A4. データセンター向け新規量産品については、お客様の需要が当初に比べかなり増えています。今年度は 4Q からの量産開始なので限定的ですが、来年度から再来年度にかけて需要は大きく拡大しています。また、このデータセンター向け新規量産品以外にも需要が上振れ傾向のプロジェクトもあり、来年度の売上高については、これまでのそして今後の新規量産品等の売上が想定を上回り、４月時点の見通しを上回る水準となる可能性があると見ています。

一方で、ファンダリ等の特に先端製品の供給能力が逼迫しつつあると認識しています。お客様の最新の需要予測や上振れ可能性も考慮しながらファンダリパートナーと密接に連携し、必要なキャパシティの確保に努めています。後工程についても、OSAT 各社との連携を強化しています。現状では、需要拡大と供給制約の双方を勘案しながら、ある程度のリスクを織り込んだ上での見通しとなっています。但し、Wafer だけでなく、基板、OSAT のサプライチェーンを通じて需給がタイトな状況が続いているので、状況をよく注視していきたいと思います。

Q5. 2Q の製品売上の実績を見ると、インダストリアル向けが伸びています。その背景と下期もその傾向が継続するのか教えてください。

A5. インダストリアル分野では、旺盛な半導体需要の影響等から計測機器を中心に堅調な状況が継続しています。下期も需要は堅調に推移すると見ており、来年度もその傾向が続くものと期待しています。インダストリアル分野では在庫調整が遅れていたと思いますが、漸く在庫も解消し、実需に沿った堅調な需要が続くと見ています。

Q6. 2Q の設備投資金額が大幅に増えていますが、先端プロセス製品向けのレチクルや IP 投資によるもの、という説明でした。これは下期に量産開始予定のデータセンター向け新規製品向けなのか、それとも来年度から量産を予定している新規製品向けなのでしょうか。

A6. 今年度はテープアウトや量産開始のプロジェクトが複数あり、なおかつ 3nm をはじめ先端プロセス製品であることから主にレチクルの投資金額が大きく増えています。今年度の設備投資金額は例年より高い水準で推移しています。

Q7. 今年度の新規商談獲得の状況について、半年が経過しましたが、その進捗状況はどうですか。

A7. 現時点で具体的にお話しできることはありませんが、期初にお伝えした「昨年度の 3,100 億円と同水準、できれば一昨年度の 3,600 億円程度の獲得目標」を目指しています。AI データセンター向けは、旺盛なプロセッサー需要をはじめ、スイッチやメモリインターフェイ

ス等の需要も活性化してきているので、今年度もこの分野での獲得を目指しています。自動車向けは、ここ数年大型商談の獲得がなく端境期となっていますが、現在量産中、また今年度量産開始のお客様の次世代製品の検討も始まっています。また、これまで独自 SoC 採用の動きが遅いと見られていた OEM メーカーの中にも、独自 SoC 採用の動きも少し出てきているようでもあり、これまでの実績を梃子にグローバルに商談を獲得していきたいと考えています。

Q8. 最近、台湾のデザインハウスが、COT(Customer Owned Tooling)というビジネスモデルの商談を獲得しているようですが、貴社のように設計から製造まで一貫してサポートしている企業にとっては、その強みを活かせないビジネスモデルとなるのでしょうか。今後このようなビジネスモデルが増えていくと見ているのでしょうか。

A8. COT のようなビジネスモデルを対象にしない、否定する必要はないと考えています。業界で有力なお客様のビジネスに携わることができ、あるいは先端技術に触れることができるプロジェクトは、意味があると考えています。ただ COT モデルでは、携われる技術エリアが限定的になるので、やはり当社の特徴である Entire Design Capability（全体設計能力）を活かせる商談を核として成長していきたいと考えています。

Q9. Medium-Term Targets について、売上高成長率の目標から 2029 年 3 月期には、売上高 3,000 億円の水準が想定されます。その時点での売上の内訳が、データセンター/ネットワーク向けで 1,000 億円、自動車向けで 1,000 億円、その他で 1,000 億円となるためには、データセンター/ネットワーク向けの売上を昨年度の水準から倍増する必要がありますが、そのイメージはすでに持っているでしょうか。

A9. 中期的には、データセンター/ネットワークと自動車とその他でおよそ 1/3 程度の売上構成となるのが理想的なポートフォリオだと考えています。短期的には、今年度下期より量産開始のデータセンター向け製品の影響等で相対的にデータセンター/ネットワーク向け売上の比率が高まると見ていますが、データセンター/ネットワークの分野では、大規模プロジェクトだけではなく、来年度より量産開始予定のスイッチのような中規模プロジェクトも複数獲得していくことでベースを固め、安定したポートフォリオを作っていきたいと考えています。

以上