

2024 年度第 1 四半期決算説明会（2024 年 7 月 31 日開催）

QA 要旨

Q1. 第 1 四半期の売上高、営業利益の前年同期比での増減について、製品売上は為替影響を除くと 150 億円程度の減収になった一方、製品粗利益は▲11 億円となっています。実際には、製品売上減収による製品粗利益マイナスの影響はもっと大きく出ていると思いますが、それを相殺するプラスの要因もあるのではないかと推測します。製品売上の減少に対し、製品粗利益のマイナスが小さくなった要因を教えてください。

A1. 昨年の第 1 四半期は、特需関連の売上が 100 億円強あり、今年はそれがなくなることに加え、特需関連以外の既存製品の売上也 20~30 億円減少しています。これに対し、製品粗利益の減少が少ない要因ですが、まず特需関連の売上の減少が製品ミックスの改善につながり、製品の採算が良くなったことが挙げられます。更に、現在在庫を減らす局面にあり、材料購入を抑えているので、その調達差による間接的な為替影響により製品原価率が改善しています。これらの要因等により製品粗利益のマイナスが少なくなりました。説明スライドでは、この調達側の間接的な為替影響は、製品粗利益の増減に含めています。

Q2. 前回の決算説明会でも話のあった、北米データセンター向けの商談について教えてください。契約の状況は 3ヶ月前から進捗していますか。また、商談の規模、収益性、量産時期はどう見えていますか。

A2. 個別商談については、細かく説明することはできませんが、全般的に良い方向で進んでいます。この第 1 四半期末までの正式な契約締結までには至っていませんが、お客様との仕様の話し合いなどはすでに始めており、実質的な開発はスタートしています。商談の規模や収益性について、一般的にデータセンター向けの商談は、当社の平均的な商談より大型のものが多く、大型商談では従来の商談に比べ製品粗利率は低くなると見えています。ただし、大型商談による売上の拡大により、研究開発費率及び販売管理費比率が改善し、営業利益率が現状より改善していくことが期待できると考えています。量産時期については、これからおよそ 2 年の開発期間を経て、量産立上げになると見えています。

Q3. 先端製品のパッケージについて、2.5D パッケージなどほぼ台湾大手ファンドリー 1 社の供給になっていると思いますが、昨今の旺盛な AI 関連需要の影響で、十分な生産キャパシティを確保することができるのでしょうか。

A3. 従来製品でも台湾大手ファンドリーには後工程を生産委託しているものがあり、ゼロから生産枠を確保するわけではありません。既存の製品についてもファンドリーと事前協議の上、予約枠を確保し生産委託を行っています。大型商談の場合は、早期にファンドリーとの事前協議を開始し、必要な生産枠を確保していきます。

Q4. 今年の 11 月に行われる米国大統領選挙について、政権交代を想定して何か準備していることはありますか。また、政権交代が起こった場合、御社の経営に何か影響はありますか。

A4. 政権交代によって、直接影響があるとは考えていませんが、政権が変わる前後には、為替レートがどう動くかは常に注視しています。また、米中関係がどう変化するか、特に米国の対中輸出規制が強化されるか、緩和されるのかは、当社のビジネスにも影響が出る可能性があるため、その動向を注視しています。

Q5. 第 1 四半期の実績について、前年同期比や前四半期比で産業機器向けや民生機器向け製品の需要が弱含みだったとの説明がありましたが、直近の需要や在庫調整の状況、さらには先行きの見通しについてどのように見ているのか教えてください。

A5. 前年同期比では特需がなくなったことが減収の一番大きな要因ですが、それ以外では、中国向けや、民生向け、産業用の一部、特に FA 関係で弱含みな状態が続いています。これらの状況は想定範囲ではありますが、直近では一部の民生機器向けの在庫調整の進展もみられます。当社もファンドリーの生産枠確保のためなど、在庫水準が上がっていましたが、需要に沿って調達量をコントロールし在庫も適正水準に近づいています。ただ、まだお客様や一部の代理店では在庫調整が続いており、緩やかな需要の回復を期待しています。

Q6. 製品売上原価率について、通常の為替感応度以上に、材料の調達が減ったことによる為替メリットが出た、との説明がありましたが、在庫調整が進み適正水準に近づいたことにより第 2 四半期以降はこのような効果は期待できないのでしょうか。

A6. おそらく第 3 四半期までは、在庫が減り続けますので、この調達差による間接的な為替影響は出ると見えています。第 4 四半期には在庫水準も 3 ヶ月程度となり調整も終わると思うので、この効果は出なくなる見えています。

Q7. 第1四半期のNRE売上について、データセンター/ネットワーク向けが前四半期比でも大きく減少しましたが、これは顧客数が限定されることにより四半期のバラツキが大きくなるのでしょうか。

A7. データセンター/ネットワーク向けのNREは、これまでネットワーク向けのものが多くを占めていましたが、今後はデータセンター向けの複数の商談の開発開始に伴うNRE売上の計上が期待されます。いずれにしろNRE売上は開発の成果物でもあり、四半期毎にバラツキがあるので、年度の傾向で見ていただきたいと思います。

Q8. 今年度の新規の商談獲得について、第1四半期の状況を教えてください。北米データセンター向け以外の商談も順調に推移していますか。

A8. 今年度も2,500億円の商談は獲得したいと考えていますが、現在進行中のデータセンター向けの商談を含め順調に推移していると思います。昨年度までは自動車向けが中心でしたが、今年度は北米のデータセンター向けの商談を皮切りに、インド向けの商談など幅広くデータセンター向けの商談獲得への手応えを感じています。

Q9. 有価証券報告書を見ると、昨年度最大のお客様は約600億円の売上となっており、5Gネットワーク関係中心の売上だと思えますが、それ以外の取引もあるのでしょうか。またこのお客様のとの取引は今期で終わってしまう見通しでしょうか。

A9. このお客様向けは、5Gネットワーク関係以外の製品もありますが、特需が昨年度で終了しているので売上は減少していく見込みです。特需はなくなりましたが、ベースとなる部分の売上は残りますので、一定の売上は残る見通しです。

Q10. 第1四半期のプロセスノード別のNRE売上を見ると、3nm-7nmの先端ノードの比率が85%となっています。このうち、3nmの比率はどれくらいになるのでしょうか。

A10. 3nmはまだ品種が限られているので開示はしていませんが、3nmと5nmを合わせ全体の約半分を占めています。

Q11. 地域別のNRE売上を見ると、アメリカ向けが51%を占めていますが、アプリケーションは自動車向けが多いのでしょうか。

A11. 現在アメリカ向けのNRE売上は、一部はカメラなど民生用途向けも含まれますが、自動車向けの先端製品が大半を占めています。今後データセンター向けのNREの計上も見込まれますので、アメリカ向けの比率は上がっていくものと見えています。

Q12. 御社はカスタム SoC を提供するメーカーですが、製品のブランドは御社のブランドになるのか、それとも OEM 先のブランドになるのですか。例えば製品の捺印はどのブランドになるのでしょうか。

A12. 製品の捺印は、基本的には先方の名前になりますが、お客様の要望によります。一部の汎用品は当社の名前を捺印しますが、カスタム SoC は、お客様の仕様に従い、先方のブランド名を捺印することが一般的です。

以上