

## 2024年度第3四半期決算説明会（2025年1月31日開催）

### QA 要旨

**Q1. 今回も 2Q 決算に引き続き、通期予想を下方修正しましたが、前回の御社の見通しから変わった部分を具体的に教えてください。**

**A1.** 前回 10 月時点より、中国通信機器需要が予想を下回る見込みであることに加え、お客様の在庫調整が伸びていることの影響を織り込んだことによります。

**Q2. 今回の通期予想の修正は、主に 3Q が下振れたことによるものか、4Q が下振れる見通しなのか教えてください。**

**A2.** どちらかというとも 4Q のお客様の在庫調整の影響を織り込んだことによります。

**Q3. 前回の決算発表から 3 ヶ月で再度の修正となりましたが、更なる下振れのリスクはないのでしょうか。また、お客様の在庫状況の把握のしかた等、需要の管理をどう改善しているのでしょうか。**

**A3.** 今回は、当社の直接のお客様の在庫だけでなく、その先のお客様（エンドユーザー）の在庫の影響もあり結果的に在庫状況が十分に把握できていなかったことが修正の要因になったと考えています。今後は直接のお客様の在庫だけでなく、エンドユーザーの在庫や流通在庫、さらにはお客様の製品の需要動向も見た上で、売上予測等に反映していきます。今回は 4Q 中心に、お客様の在庫調整等の影響を十分に反映し、修正したものと考えています。また、今回の修正は、特定のお客様への依存度が高いことも要因としてあげられますので、バランスの取れた個社の影響を受けにくい顧客構成を目指していきたいと考えています。

**Q4. 御社は、商談獲得残高により、中期的な売上有る程度予測できるのではないかと思います。今回のように下方修正を余儀なくされるお客様が出てくると、商談獲得残高が将来全て売上に結びつかない懸念はないのでしょうか。**

**A4.** 今回下方修正を織り込んだお客様については、入手したフォーキャスト分の注文（PO）はいただいておりますので、納入の時期は多少変動する可能性はありますが、商談獲得残高が全て売上にならないで終息する心配はありません。

商談獲得金額及び商談獲得残高は、中長期的な売上傾向を評価、分析するための最も重要な指標です。商談獲得残高につきましては、中期的な売上見通しを可視化するため、経済状況やお客様の需要動向を反映し、不断の見直しを社内で行っています。

**Q5. 営業利益率の今後の見通しについて、2026年度(FY26)からは、大規模商談の量産化等により、売上は伸びていくものの、製品粗利率は下がる見通し、という説明がありました。その背景を教えてください。**

**A5.** 2026年度より売上が伸びていくのは、今期商談獲得した北米データセンターの案件や2023, 2024年度に商談獲得した自動車向けのものが量産化していくことによるものです。いずれの案件も先端分野の製品ですので、量産の初期の段階では、歩留りが安定しないことにより粗利率が若干低くなることを織り込んでいます。また、大規模案件の利益率は平均より低めの傾向がありますが、利益額は大きいので、そのレバレッジにより全体の営業利益率は上昇する傾向になると見えています。

**Q6. 前回10月の決算説明会では、今期から来期は売上横ばいのイメージとの説明でしたが、今回は通期予想を下方修正した上で、来期も売上横ばいの見込みという説明がありました。来期についても今期同様に売上の水準を前回より下げて見直したのでしょうか。その背景としては、中国通信機器需要の低迷が続くと見えていることが要因でしょうか、それとも別の要因があるのかを教えてください。**

**A6.** 来期の計画につきましては、現在精査しているところですが、全体的には今期の売上構成と大きく変わらないと見えています。今期見通しを下げた中国の需要につきましても、来期に回復を見込むのは難しいと見ており、個々のお客様の状況を確認しています。全体としては今期の見直した状況が来期も継続するという見方です。

**Q7. 昨年の11月に、台湾の大手ファブリーが、先端品の中国向けの出荷を自主規制したと思います。7nm以下の製品で一定のダイサイズを超えるものは、中国向けに出荷できないという規制をかけたと思いますが、御社の製品に影響は出ているのでしょうか。**

**A7.** この規制については、大きな影響は出ていません。また、この自主規制に加えて、1月には米国(BIS)の新たな規制が発出され、両方の規制を確認しながら輸出管理を行っている状況です。具体的な影響については、出荷手続きに時間を要することで、多少の遅れも出ていますが、総じて大きな影響はないと思います。

**Q8. 成長のイメージについて、2026年度から成長に復帰するという見通しは以前より説明されてきましたが、今回の説明資料ではその成長カーブが少し下にさがっているように見えます。どの程度下がったイメージでしょうか。**

**A8.** 2026年度から伸びる部分の、新製品の立上げや新規商談の量産化についての見立てが大きく変わったということではありません。2025年度の売上水準を前回から若干下げる見直しをしたことで、その分伸びる部分(成長カーブ)もスライドしたイメージです。

**Q9.** 3Q の NRE 売上で、その他のアプリケーションやプロセスノードで 40nm 以上の比率が大きく増えていますが、その背景を教えてください。

**A9.** 40nm の RF（高周波）品種の開発案件が完了したことによるものです。

**Q10.** 2023 年にインド（ベンガルール）に拠点を開設されましたが、来年度以降にこの拠点を強化して商談獲得を増やしていく計画なのでしょうか。

**A10.** 現在、約 8 割が海外の商談となっていますので、アメリカとインドでは人員の強化を図ろうと考えています。インドでは、当社のエンジニアを増やして設計開発をするというより、インドに多くある開発委託先をコントロールする機能をメインに考えています。ただコントロールするためには、その見識のある技術者が必要ですので、人員の強化は図っていきます。

以上