

2023年5月9日

2022年度通期 決算説明会Q&A

No.1	Q. SiCのパイプラインの確定した率は？国別ではどうか？チップでの売上がメインか？ A. この先5年間で3,000億円を超える案件が確定している。中間発表時より1,000億円上積みできている。地域も満遍なく取れている。特にFY25以降で日本の案件が大きくなっている。先3年間ではチップでの取引がメインだが、その後モジュールでの取引が増えてくる。
No.2	Q. SiCでの、ロームの競争力、優位性について、顧客からどう評価されているか？ A. デバイスの性能や、IDMとしての供給力などの総合能力だと思っている。チップの優位性は現在リリースしているGen4から5、6と開発を進め、また8インチ化への取り組みも進めていく。
No.3	Q. SiC事業の、FY22の実績と、FY23の計画は？ A. FY22の実績は300億円弱、FY23の計画は400億円強。
No.4	Q. 現在の市況感は？市場別に解説してほしい。 A. FY22の後半から、民生、産機、PC向けが落ちて、FY23も前半は弱い。ただし、産機の中でのエネルギー関連は強い。FY23の後半は、日系向けFA、白物家電、HDD向けが回復するが、通年で見ると厳しい。
No.5	Q. 値上の効果は？ A. FY22下期より効果が出てきている。FY23では年間フルで効果が出る。
No.6	Q. SiCの8インチ化に向けた取り組み状況は？何が重要なファクターになるのか？ A. 結晶品質としては、大口径化することにより上がる。ただし、大口径化することでウエハが反りやすくなり、そこにいかに対応するかが大きな課題。基板製造工程においては、新たな技術をSiCrystal社において導入しており、反りに関しては6インチを導入した時より良くなっている。デバイス製造工程においては、反りやすい薄シリコンやサファイア基板での経験があるので、SiCでも活かせる。安定して8インチウエハを供給できるのは世界でも数社しかなく、強みになる。
No.7	Q. SiCデバイスの進化についてはどうか？ A. 現在リリースしているGen4から、Gen5、Gen6と開発を進め、オン抵抗を30%ずつ改善していく計画。
No.8	Q. SiCのキャパシティの計画を上方修正しているのは、シェア30%獲得に合わせた修正という理解でよいか？ A. それもある。需要が前倒しで来ているので、そこに合わせた投資計画に修正している。
No.9	Q. SiCの売上、設備投資の内訳は？デバイス、ウエハなど。 A. 詳細についてはお答えできない。大半はデバイス。
No.10	Q. SiC事業の損益状況は？ A. 従来コメント通り、FY25で、ブレイクイーブンを目指す。
No.11	Q. FY25、FY27において、8インチでのデバイスの売上比率は？ A. FY25においては少ない。そこから増えていくのは8インチが中心。FY27では3~4割程度の見込。FY30では8インチがメインとなる。
No.12	Q. FY30においてはほとんど8インチになると、粗利としてはどの程度まで上がるのか？ A. 競争環境や市場価格との兼ね合いもあるので何とも言えないが、全社平均以上に高めていきたい。
No.13	Q. サプライチェーンでの在庫について、足元調整が起きていると思うが、ロームの在庫状況はどうか？今後の方針は？ A. FY22の下期から、汎用品を中心に在庫が貯まってきており、現在は調整段階に入っている。パワーデバイスやアナログLSIは現在も在庫足りず、工場もフル稼働。今の受注状況も鑑みて、在庫を増やしていく方向。回転月数としては横ばいか若干下がる見込。
No.14	Q. 投資効率について、シリコンでは累計投資額＝年間売上高が一般的だと思うが、SiCはもっと良いのか？FY27の売上目標2,700億円だと1回転より低く見えるが、スナップショットだからか？ A. その通りで、投資効率についてはしっかり確認している。年間売上高が投資額にどんどん近づいていく。
No.15	Q. 強い投資が続いても、自社資金で賄える？ A. 営業キャッシュフローの範囲内で賄っていける。また手元資金で臨機応変に対応できるところも強み。