2026 年 11 月 6 日

2026 年度 上期業績説明会 Q&A

No.1	Q.	サーバー向けビジネスの売上目標について、製品群ごとの内訳（アナログ LSI、パワーデバイス、DrMOS 等）はどのようになっているか。
	A.	アナログ LSI の売上は今年度の 100 億円強から 2028 年度に 200 億円弱へ拡大、パワーデバイスの売上は今年度の 150 億円から 2028 年度に 400 億円弱へ拡大する計画。DrMOS は 2028 年度から立ち上がり、100 億円弱の売上になる見込み。2030 年度に向けて大きく伸びることを期待している。
No.2	Q.	サーバー向けビジネスにおいて、足元の生産能力不足による制約の解消にどう目処をつけているか。また想定以上の需要があった場合の売上アップサイドの余力や対応策はあるか。
	A.	2028 年度までの設備投資計画は、現状では大きく変更する必要はないと考えている。DrMOS の拡大は外部の製造委託先も活用する方針。2028 年度の 600 億円強の売上目標は、現計画に 100 億円程度の投資を追加することで達成可能と見ているが、2030 年度に掲げる 1,000 億円規模の売上を目指す段階では本格的な追加投資が必要となる。
No.3	Q.	説明会資料 P15 に構造改革による営業利益改善額として、2025 年度比で今年度は 400 億円以上、来年度は 700 億円以上と記載されているが、今年度の営業利益予想の 500 億円を基準とすると、来年度は 800 億円程度の水準を目指せるという認識でよいか。
	A.	ご認識の通り。売上の伸びのみに依存せずに利益を創出できる体質への転換を目指している。限界利益率が高い収益構造のため、売上が伸びれば利益はさらに伸ばせる余地がある。粗利率の低い製品からの撤退や値上げの徹底などの取り組みが進んでおり、この水準は達成可能と見ている。
No.4	Q.	事業・経営統合の進捗は。
	A.	交渉は停滞や後退しているわけではなく、日本で強い半導体メーカーを創出・維持するという考えの下で進めている。東芝 D&S 半導体事業との統合と並行して、パワー半導体事業を切り出す 3 社統合の議論も進めているが、検討すべき前提条件が多くある。
No.5	Q.	SiC パワーデバイスの歩留まり改善に向けて、足元の課題と下期に向けた施策、ブレークイーブンへの手応えは。
	A.	足元で販売している SiC パワーデバイスは車載インバータ向けが中心であり、収益性の高い次世代品への切り替えを迅速に進めるのが難しいという制約がある。その中で、社内の歩留まり向上や SiCrystal での高品質な 8 インチ基板製造に取り組んでいる。直近の課題は急激な増産要求への対応だが、筑後工場では他工場からの応援を受けながら装置の立ち上げを行っており、足元の歩留まりは目標値を概ね達成している。今後はこの歩留まりを維持しながら数量を拡大していくことが重要。中期的には生産量増加によるデバイスコストの低減が利益改善の主因となる。技術的な障壁による遅れは出ておらず、立ち上げに伴う工数対応が中心となっている。
No.6	Q.	事業統合が実現した場合の EPS への影響や、希薄化のリスクについての考え方は。
	A.	当社の EPS を低下させる統合は行わない方針。
No.7	Q.	第 1 四半期から第 2 四半期にかけて営業利益の伸びが抑制された背景は。また下期の収益性の見立ては。
	A.	第 2 四半期において在庫評価に関する会計上の調整（約 20 億円）を行ったことと、一時的な費用が発生したことが主な要因。一時的な費用として、在庫の廃棄損（約 10 億円）と一部材料コストの先行計上（約 20 億円、下期の価格転嫁で回収予定）がある。下期はこうした一時的な費用の影響の解消に加え、値上げや SiC の収益性改善により、業績回復を見込んでいる。
No.8	Q.	SiC 事業の収益性改善について、上期から下期、さらに来年度にかけての改善のイメージは。
	A.	前年度の SiC 事業の利益率は▲100%程度であったが、今年度は▲50%程度まで改善し、来年度に

		ブレークイーブンを達成する計画。今年度の進捗として、上期の利益率は▲100%程度と低迷したものの、下期は筑後工場の生産能力増強に伴う売上増や生産性向上が収益性に大きく寄与する見込み。下期ではブレークイーブンに近い水準まで改善し、通期で▲50%程度の利益率に着地する見通し。
No.9	Q.	来年度に向けた構造改革の改善項目のうち、金ワイヤーから銅ワイヤーへの切り替えや製品値上げによる利益改善効果の内訳はどのようになっているか。
	A.	金ワイヤーから銅ワイヤー等への切り替えによる金の購入量の減少により、来年度は約 30 億円のコスト削減を見込んでいる。これに加えて製品値上げ効果が 2025 年度比約 130 億円強寄与する計画。金ワイヤーの切り替えを進めつつ、金を使用し続ける製品については顧客に対して適切な値上げを要請するという両面で改善を進めている。