

ともに歩む、その先の革新へ



イビデン株式会社

2025 年 3 月期(2024 年度) 決算説明会

2025 年 5 月 9 日(金)

イベント概要

[企業名] イビデン株式会社

[証券コード] 4062

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2025 年 3 月期 決算説明会

[開催日] 2025 年 5 月 9 日(金)

[開催時間] 10:00～11:00 (合計 1 時間：説明 20 分、質疑応答 40 分)

[開催場所] インターネット配信

[登壇者]	3 名	
	代表取締役社長	河島 浩二
	経営役員 経営企画本部長	宮崎 信治
	幹部職 経営企画部長	廣瀬 康人

2024 年度決算説明会 主な質疑応答

< 質問者 1 >

[Q] CPU 大手顧客向けビジネスについて、今後どのような収益改善を見込んでいるのか？

[A] PC(パソコン)向け及びサーバー向け共に緩やかに需要は回復しつつあり、価格については一部値戻ししている状況。引き続き、採算重視の受注方針で臨むが、2024 年度に実施したフィリピン工場の固定資産に係る減損の効果もあり、安定した利益が見込めると予測している。

[Q] GPU 大手顧客向けビジネスの 2025 年度の見立てについて、今まではキャパシティを上げれば、稼働が見込めていたと思うが、それが続くと想定しているのか？ 競合参入によって売価が下がり、収益性が落ちていくと思うが、2025 年度上期から下期にかけて、どのように推移すると想定しているのか？

[A] GPU は製品の世代交代によって大型化・高多層化が進み、SAP キャパシティへの負荷が高くなる。2025 年度は次世代製品、2026 年度には次々世代の製品がリリースされる予定で、同じ個数の IC パッケージ基板を製造するにも、SAP キャパシティは 2 倍必要となる。顧客からの需要は、現時点で当社のキャパシティを上回っている状況であり、需要に対応することが優先。また、競合も参入してくると想定するが、シェアはまだ限定的であると見ており、売価についても、当社に交渉力があると考えている。

[Q] 2025 年度の電子セグメントの営業利益率を見ると、上期から下期にかけて横ばいで推移する計画となっているが、CPU 向け・GPU 向け共に上振れる可能性があると考えている。慎重に営業利益率を考えているのか、或いは、下期に営業利益率が上がらない特殊要因があるのか？

[A] 下期は大野工場の立上げによって売上高が伸びる計画だが、減価償却費も大幅に増加するため、営業利益率は横ばいで推移すると見ている。

< 質問者 2 >

[Q] AI サーバー向け IC パッケージ基板について、現在のシェアと今後のシェア見込みについて教えてほしい。

[A] 競合のシェアは、最大でも 3 割程度と想定している。

[Q] 2025 年度 Q2 から大野工場が稼働すると説明があったが、AI サーバー向け IC パッケージ基板需要に対し、当社のキャパシティが不足した場合、どのようなオプションがあるか教えてほしい。

[A] 現在、顧客からの需要は、当社のキャパシティを上回っている状況のため、どう拡大していくべきか、顧客とも話し合いをしている。既存の大垣中央 Cell5 を活用するのか、大野工場あるいは河間工場を活用するのか、様々なオプションがあるが、現時点では詰め切れていない。早期に能力拡大を進めていきたいが、装置の調達には時間を要するため、2025 年度については現在の計画以上に能力拡大することは難しいと見ている。

[Q] 大垣中央 Cell5 の活用について、CPU 大手顧客の合意が得られれば、GPU 大手顧客向けに活用できると考えて良いか？

[A] 既にその方向で動いている。

<質問者 3>

- [Q] 中期業績見通し(p14)について、AI サーバー・汎用サーバー・ASIC(ハイパースケーラーの独自チップ)の夫々の考え方を教えてほしい。AI サーバーの売上成長(+250%)については、単価下落も見込んでいるのか、2030 年度に向けた今後の価格戦略について教えてほしい。ASIC については、大野工場の生産品目にネットワークが追加されているので、早期に増えていくのか教えてほしい。
- [A] AI サーバーについて、2025 年度は良いポジションが確保できると考えているが、2030 年度まで同じ状況が続くとは考えていない。一定の競争原理が働くと考えている。
- 大野工場は、現在進めている設備投資が完了しても、建屋容積の半分がまだ残る。残り半分の活用と河間工場の活用によって、売上成長(+250%)を目指したい。
- 汎用サーバーについては、AI サーバーと比較して競争環境を考慮した売価前提で組み立てている。ASIC については、これまではキャパシティが不足していたため、お断りせざるを得なかったが、今後は受注獲得に向けた活動を開始していく。既に一部顧客から引き合いが来ており、2030 年度に向けて、より多くの顧客からビジネスを取り込んでいきたい。

- [Q] 2030 年度に向けて、競争環境において最も警戒している点は何か？
- [A] 競合が、貪欲に市場を獲得しようと動いてくると見ている。AI サーバー向けの先端品においては、製造難易度がさらに上がるため、十分に戦える領域だと考えている。但し、最先端品から少し難易度が低い領域においては、競合他社の技術力も上がってくるため、厳しい競争環境になると考えている。
- [Q] 中期業績見通しにおけるセラミック(特殊炭素事業)について、施策にパワー半導体・原子力と記載があるが、等方性黒鉛で高温ガス炉の分野を狙っていくという理解で良いか？また、成長可能性があるか、国の認定をどのように取得していくのか、業績の中核になるのか等、教えてほしい。
- [A] 原子力については等方性黒鉛が有効と考えており、現在様々な機関と協力体制を構築しながら採用に向けて活動している。詳細はお伝えできないが、今後サーバーも含めて電力消費が増えていくため、それに向けた準備をしていきたい。

<質問者 4>

- [Q] AI サーバーについて、2025 年 2 月に競合が参入し、3 ヶ月が経過したが、実力値が見えてきたと認識している。マーケットシェアに関して、一定の自信を持っている印象があるが、どういう部分に当社の優位性があると認識しているのか？実装歩留まり、製品そのものの歩留まりもあると推測しているが、可能な範囲で教えてほしい。
- [A] 製品歩留まりにおいては当社が優れている感触があり、コスト的にも優位に立っていると認識している。実装歩留まりについては、定量的には示せないが、顧客との会話からは、当社製品の方が使いやすい面の一定評価を得ている印象である。材料メーカーからの情報も含めると、総合的に当社が優位に立っていると認識している。
- [Q] 説明会資料 p12 で示されたような、ロードマップへの対応も、マーケットシェアを決める要因になると認識しているが、顧客からの期待感はどうか？
- [A] 顧客からの期待感は感じている。例えば、新しい製品開発を行う場合、優先的にロードマップの共有や問合せが当社に来ているため、信頼を得られていると考えている。

[Q] CPU 大手顧客の先端品について、ビジネスとして増加すると考えるが、受注獲得に動かないのか？

[A] 依頼があれば当然サポートする。同社向けのキャパシティは十分あるので、優先的に受注したいと考えている。ただし、現行品は顧客フォーキャストに対し、実績としての受注数量が低かったため、業績見通しを組み立てる上では慎重に見ている。

<質問者 5>

[Q] 中期業績見通しについて、2030 年にかけて、AI サーバー向けが大きく増える計画だが、現状 AI サーバーは大手顧客 1 社と認識している。2027 年度及び 2030 年度にかけては、どのような顧客を想定しているのか？

[A] 成長の大半は、現在の大手顧客の成長継続による。ハードウェア(半導体)に留まらず、ソフトウェアも含めて市場シェアを強固に獲得しているため、競合の参入障壁になっていると見ている。一方、ハイパースケーラーが独自のチップを開発するなど、様々なことが想定されるので大垣中央 Cell5 や大野工場の拡張によって、新しい顧客を取り込みたい。

[Q] ASIC 向け IC パッケージ基板のスペックがあまり高くないので、当社はあえて参入しないという理解をしていたが、2027 年度及び 2030 年度は高度化してくる認識で良いか？

[A] 技術トレンドは概ね同様で、大型化・高多層化、パワーデリバリーの問題が今後出てくると見ている。世代交代のタイミングによって、当社が参入できるチャンスはあると考えている。

[Q] 中期業績見通しにおいて、大野工場と河間工場の 2027 年度と 2030 年度におけるキャパシティの状況はどのような前提か？

また、大垣中央 Cell5 について、具体的にいつ転換を考えているか？先方との話し合いの状況も含めて教えてほしい。

[A] 2027 年度までは、大野工場の建屋スペースの半分程度を活用する前提である。2030 年度は、残り半分及び河間工場の稼働を見込んでいる。河間工場については、早期に稼働を開始させたいが、市場の不透明感もあり、今回発表した 2027 年度業績には、一旦、河間工場の活用は織り込んでいない。大垣中央 Cell5 については、顧客との話し合いを進めており、早ければ 2025 年度内に段階的に開始したい。

以上