



2018年8月31日

各位

会社名 ルネサス エレクトロニクス株式会社
代表者名 代表取締役社長兼 CEO 呉 文精
(コード番号 6723 東証第一部)
問合せ先 コーポレートコミュニケーション部
部長 小林 洋一
(電話番号 03-6773-3001)

当社に関する一部報道について

本日、日本経済新聞電子版において、米国の半導体企業買収に関する報道がありましたが、本件は当社が発表したものではありません。当社は、事業の更なる成長に向けて本件について検討していますが、現時点で決まった事実はありません。

今後、開示すべき事実が決定された場合には、速やかに公表いたします。

当社が企業買収を行うに際しては、①当社の製品や市場との親和性・補完性、②候補企業の市場競争力や財務健全性、③買収後の統合(PMI)の確度など、様々な視点から候補企業を厳選したうえで、当社と候補企業が一体となって創出する将来の事業及び株主価値を最大化することを企図しています。具体的には、買収検討の候補企業の有する製品群が、当社の注力する事業分野で市場競争力があり、且つ当社の主力とするMCUやSoCと相互補完でき、将来にわたってシナジー効果を生み出せる可能性があること。そして、買収後直ちに当社グループの財務体質のさらなる強化(グロスマージンの改善や、株主価値の増大)に寄与すること。さらには、経営方針やビジネスオペレーションに親和性・共通性があり、買収後の一体的な事業運営が見込みやすいことなどが、買収に取り組む際の重要な判断要素となります。

また、買収にあたって資金調達が必要な場合には、調達コストが最適となるストラクチャーを検討します。さらに、当社と候補企業のキャッシュ創出力を勘案のうえ、規律ある財務体質を維持してまいります。

なお、2017年2月に買収が完了したインターシル社については、一連のインテグレーション作業、すなわち、マネジメント及び組織の一体化、コーポレート及び製品ブランドの整理・統一、世界各国にある営業をはじめとする拠点の統合などをすでに完了させています。また、統合シナジーについても、当初計画値(クロスセルを通じた新規ビジネスの獲得やソリューション開発によるトップラインの伸長と、重複機能の解消やスケールメリットを活かしたコストの削減を合わせた効果額170百万ドル/年)を、十分に上回るペースで進捗しています。

以上

<本件に関する問合せ先>

ルネサス エレクトロニクス株式会社 コーポレートコミュニケーション部

03-6773-3001

pr@renesas.com