

socionext™

2023年度 通期

# 決算概要

2024年4月26日  
株式会社ソシオネクスト

本資料は、株式会社ソシオネクスト（以下「当社」といいます。）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、米国、日本国又はそれ以外の一切の法域における有価証券への投資に関する勧誘を構成するものではありません。米国、日本国又はそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録若しくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能なあらゆる情報の真実性、正確性及び完全性に依拠し、前提としていますが、その真実性、正確性及び完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。本資料の使用又は内容等に関して生じたいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。本資料には、当社に関する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」というような表現や将来の事業活動、業績、出来事又は状況を説明するその他の類似した表現が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報を基に、本資料の作成時点における当社の経営陣の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提（仮定）の下になされています。そのため、これらの将来に関する記述又は前提（仮定）は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果はこれと大幅に異なる可能性があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。なお、本資料に記載された情報は本資料の日付（又はそこに別途明記された日付）時点のものであり、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来に関する記述を変更又は訂正する一切の義務を当社は負いません。

## 商談獲得金額及び商談獲得残高に関する注意事項

商談獲得金額及び商談獲得残高の算出には、当社による将来の予測や主観的判断が相当程度考慮されています。これらの予測や主観的判断には、量産される製品の販売全期間及び受注が中止される可能性に関する見込みの他、開発計画、開発コスト、NRE売上、製品単価及び将来の製品の販売数量に関する仮定及び見込みが含まれます。製品の販売数量は、顧客から提示された初期的な数量見込みの他、顧客との過去の取引履歴に基づく当社独自の予測、第三者による市場データその他の情報を基礎として判断したのですが、製造委託先の受注制限など製造キャパシティによる制約は考慮していません。売上高の分析や商談獲得残高を定める際、当社は、それぞれの顧客需要が、短期的な在庫の積み増しによる特需、又は、足許の潜在的な需要を反映しないその他の活動による特需に該当するかどうかを考慮しています。当社は、それぞれの顧客需要が特需に該当するかどうかは、当該需要に関連するさまざまな要因を考慮して、当社独自の判断に基づいて、案件毎に決定しています。よって、当社が特需であると判断する金額が、この資料において当社が特需とは何かを説明している定義に必ずしも当てはまらない場合があります。当社は、商談獲得金額を長期的な売上傾向を評価、分析するための指標として活用することを意図しているため、特需は当社商談獲得残高から除くことが適当であると考えています。特需に起因する当社の売上高は、長期的な需要の前倒しに伴い短期的に膨らんだ需要とみられるべきであり、これら売上高は、当社の過去業績推移や将来トレンドを分析する上で、重視されないことが適切であると考えています。なお、商談獲得残高は特需の有無やその金額の大小には影響されない一方、特需以外の需要に関する予測前提の変化を反映し変動します。当社は将来、商談獲得金額の算出方法を変更する可能性があり、また、過去にも変更しています。それゆえ、期間毎の直接的な比較は、中長期的なトレンドを示す以上の意味を有しない可能性があります。商談獲得に関する情報は、当社の管理会計に基づき算出され、経営陣による業績の評価及び戦略・計画の立案のために内部的に作成されているものです。当社は新しいビジネスモデルの下では限定的な期間しか事業を行ってきおらず、かつ、当社の事業では商談獲得から製品売上の計上までの期間が長いため、当社の事業及び将来の見通しを評価するための財務情報は限定的であり、当社の過年度の業績は今後の業績を判断する情報としては不十分である可能性があります。本資料ではあくまで参考情報として商談獲得に関する情報を記載しています。したがって、本資料に記載された商談獲得に関する情報について、過度に依拠することのないようご注意ください。将来情報に関するリスクについては、P2をご参照ください。

socionext™

## 2023年度通期連結決算

- 2023年度通期連結決算概要
- 2024年度通期見通し



# 2023年度通期 損益計算書

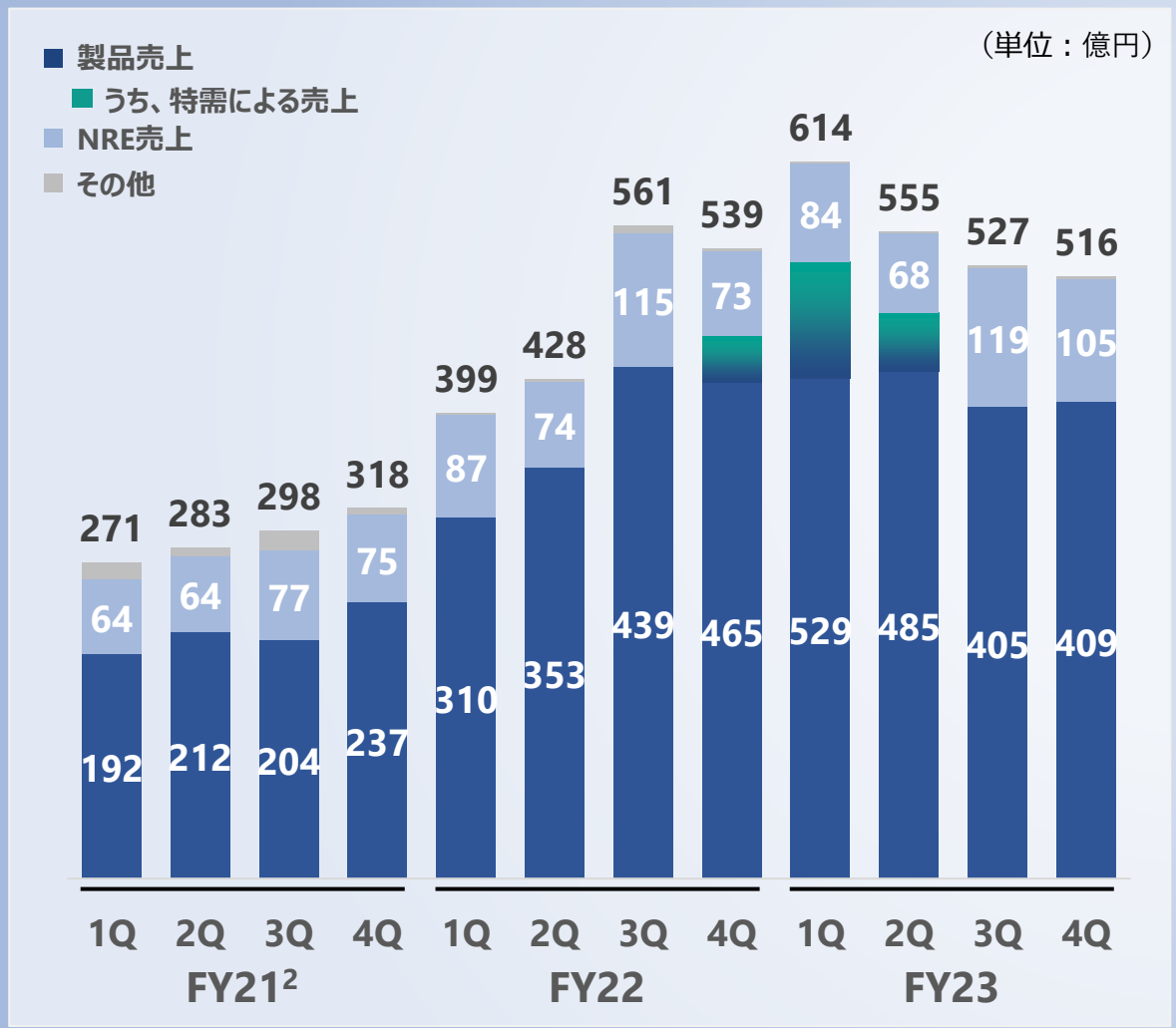
(単位：億円)

	2022年度	2023年度	前年比	増減率	(ご参考) 2023年度予想 2024年1月公表
<b>売上高</b>	1,928	2,212	285	14.8%	2,170
製品売上	1,568	1,829	261	16.7%	—
NRE売上	349	376	27	7.9%	—
その他	11	8	-4	-33.8%	—
<b>売上原価</b>	1,039	1,112	73	7.0%	—
製品売上原価率	66.3%	60.8%			
<b>販売費および一般管理費</b>	671	745	74	11.0%	—
研究開発費	493	533	40	8.0%	—
販売費・管理費	178	212	34	19.1%	—
<b>営業利益</b>	217	355	138	63.6%	315
営業利益率	11.3%	16.1%			14.5%
<b>当期純利益</b>	198	261	64	32.2%	225
純利益率	10.3%	11.8%			10.4%
<b>為替レート (USD/JPY)</b>	135.5	144.6			138.7

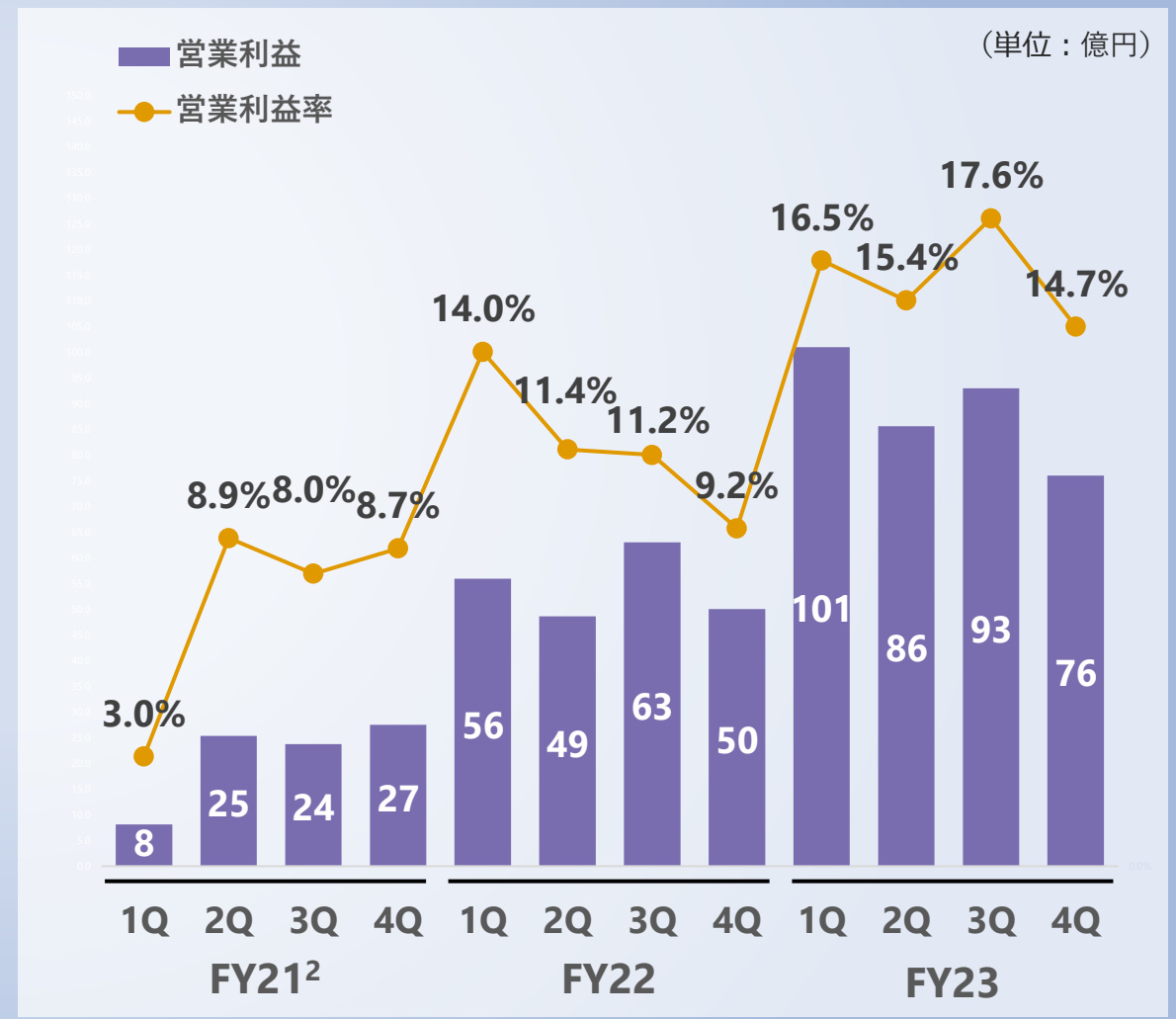
(単位：億円)

	2022年度				2023年度				前年同期比	増減率
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	399	428	561	539	614	555	527	516	-23	-4.3%
製品売上	310	353	439	465	529	485	405	409	-56	-12.0%
NRE売上	87	74	115	73	84	68	119	105	32	44.8%
その他	2	2	6	2	1	2	2	2	0	13.3%
売上原価	199	221	318	302	345	282	246	239	-63	-20.8%
製品売上原価率	64.0%	62.6%	72.4%	64.9%	65.2%	58.2%	60.8%	58.4%		
販売費および一般管理費	145	159	180	188	168	187	188	202	14	7.3%
研究開発費	106	115	134	138	122	125	136	150	12	8.7%
販売費・管理費	39	44	46	50	47	63	51	51	2	3.2%
営業利益	56	49	63	50	101	86	93	76	26	52.4%
営業利益率	14.0%	11.4%	11.2%	9.2%	16.5%	15.4%	17.6%	14.7%		
当期純利益	51	50	52	45	80	73	50	58	13	29.2%
純利益率	12.7%	11.6%	9.3%	8.4%	12.9%	13.2%	9.5%	11.3%		
為替レート(USD/JPY)	129.6	138.4	141.6	132.3	137.4	144.6	147.9	148.6		

## 売上高<sup>1</sup>

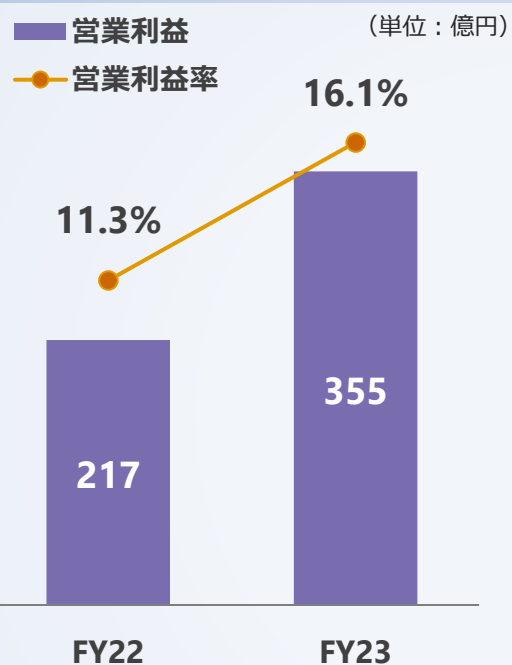
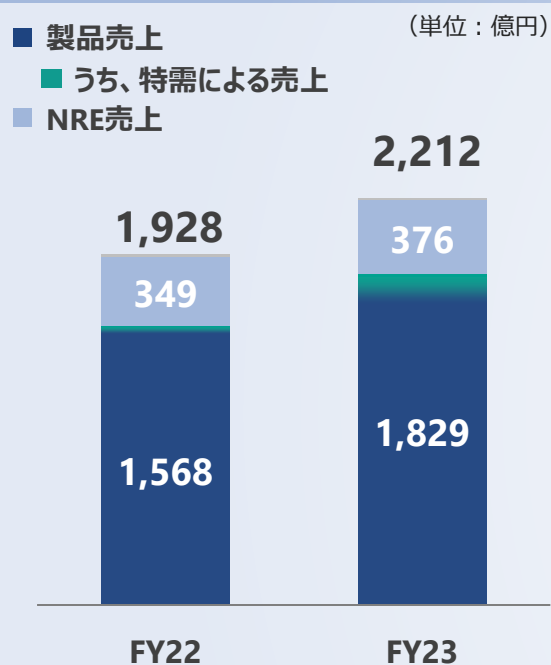


## 営業利益<sup>1</sup>

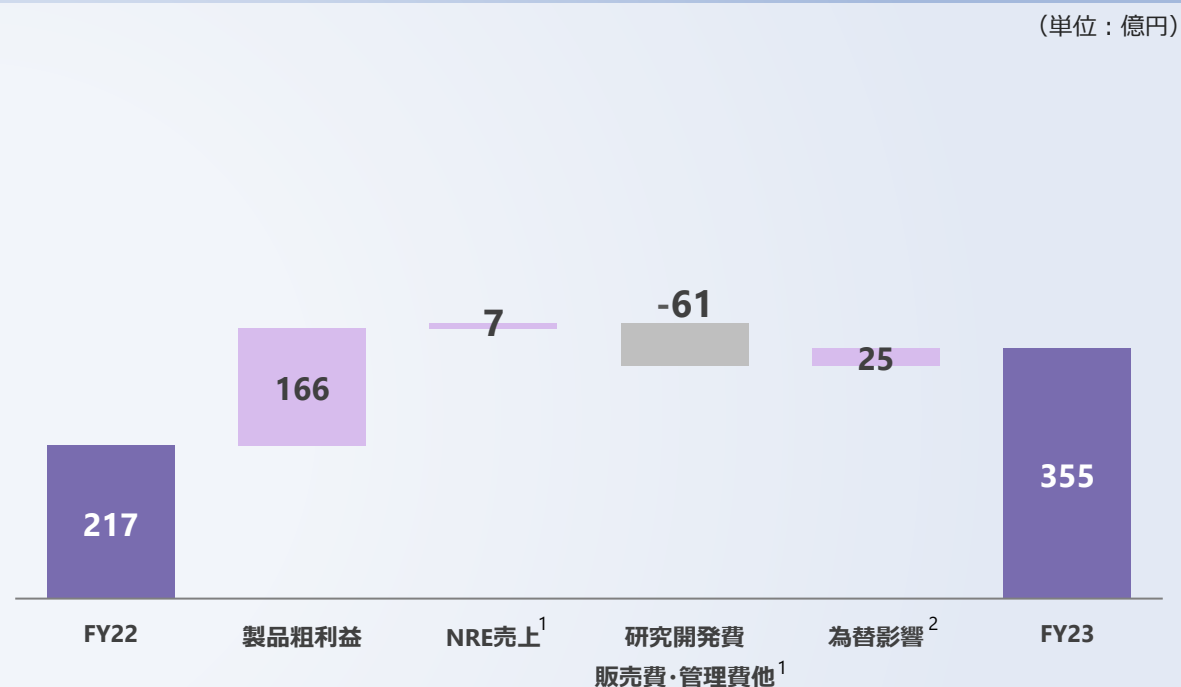


1. 四半期における数値は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。  
 2. 2021年度の四半期の数値については、監査法人による監査およびレビューを行っておりません。

## 売上高、営業利益 前年比



## 営業利益 前年比の変動内訳



### <売上高> 前年比+285億円 (+14.8%)

- ▶ 製品売上 +261億円 (うち、為替影響 +97億円)
- ▶ NRE売上 +27億円 (うち、為替影響 +20億円)
- ▶ 円安による影響 +117億円 (1ドル 135.5円→144.6円)

### <営業利益> 前年比+138億円 (+63.6%)

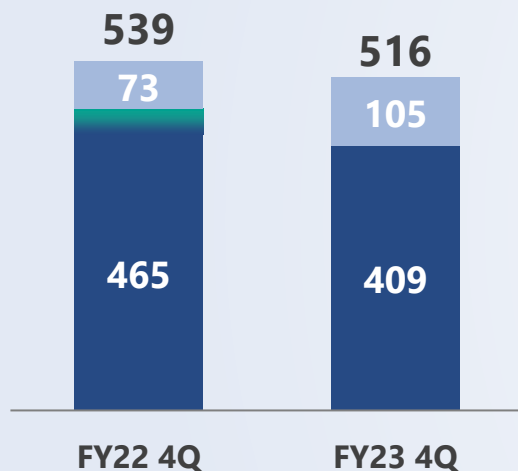
- ▶ 製品売上拡大および原価率の改善による製品粗利益増 +166億円
- ▶ NRE売上の増加 +7億円
- ▶ 研究開発費・販管費増等 -61億円
- ▶ 円安による影響 +25億円 (1ドル 135.5円→144.6円)

1. NRE売上に関連する研究開発費は費用として計上されます。したがって、NRE売上の全額が営業利益に寄与するわけではありません。  
 2. 為替影響は前年同期比又は前四半期比での為替レートの変動によるものです。営業利益の変動内訳に記載されている数値は為替影響を除いた数値となります。

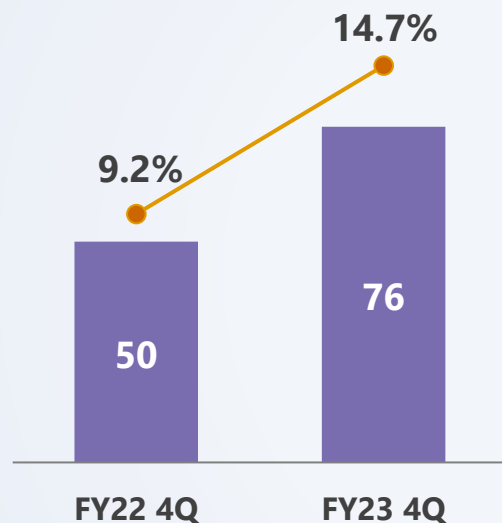


## 売上高、営業利益 前年同期比

■ 製品売上 (単位：億円)  
 ■ うち、特需による売上  
 ■ NRE売上



■ 営業利益 (単位：億円)  
 ● 営業利益率



## 営業利益 前年同期比の変動内訳

(単位：億円)



### <売上高> 前年同期比 -23億円 (-4.3%)

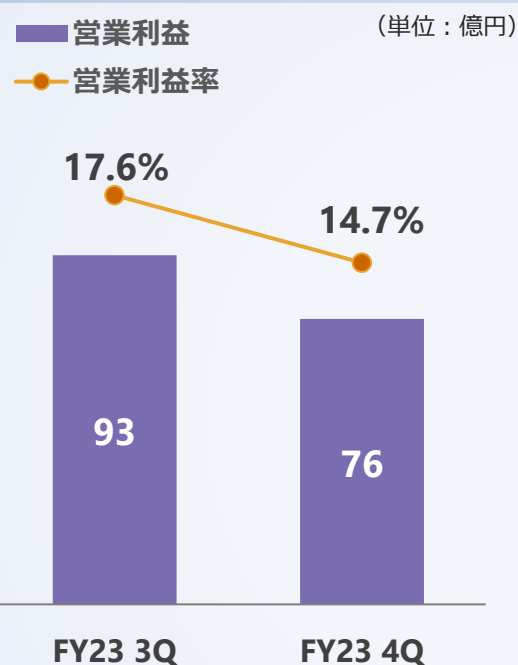
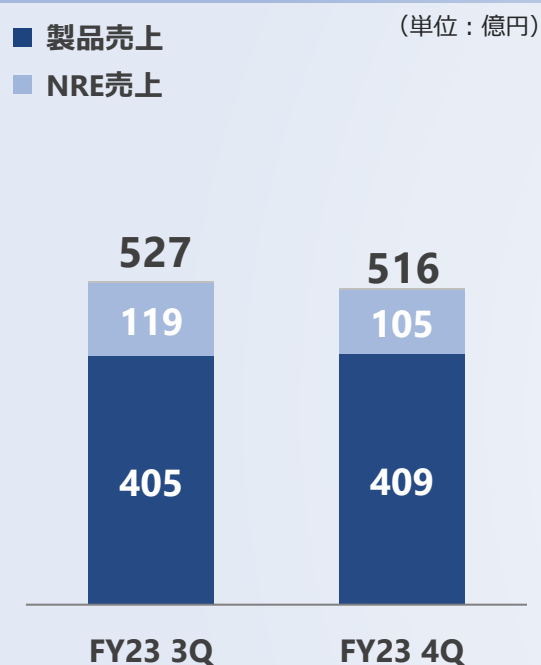
- ▶ 製品売上高 -56億円 (うち、為替影響 +38億円)
- ▶ NRE売上高 +32億円 (うち、為替影響 +10億円)
- ▶ 円安による影響 +48億円 (1ドル 132.3円→148.6円)

### <営業利益> 前年同期比 +26億円 (+52.4%)

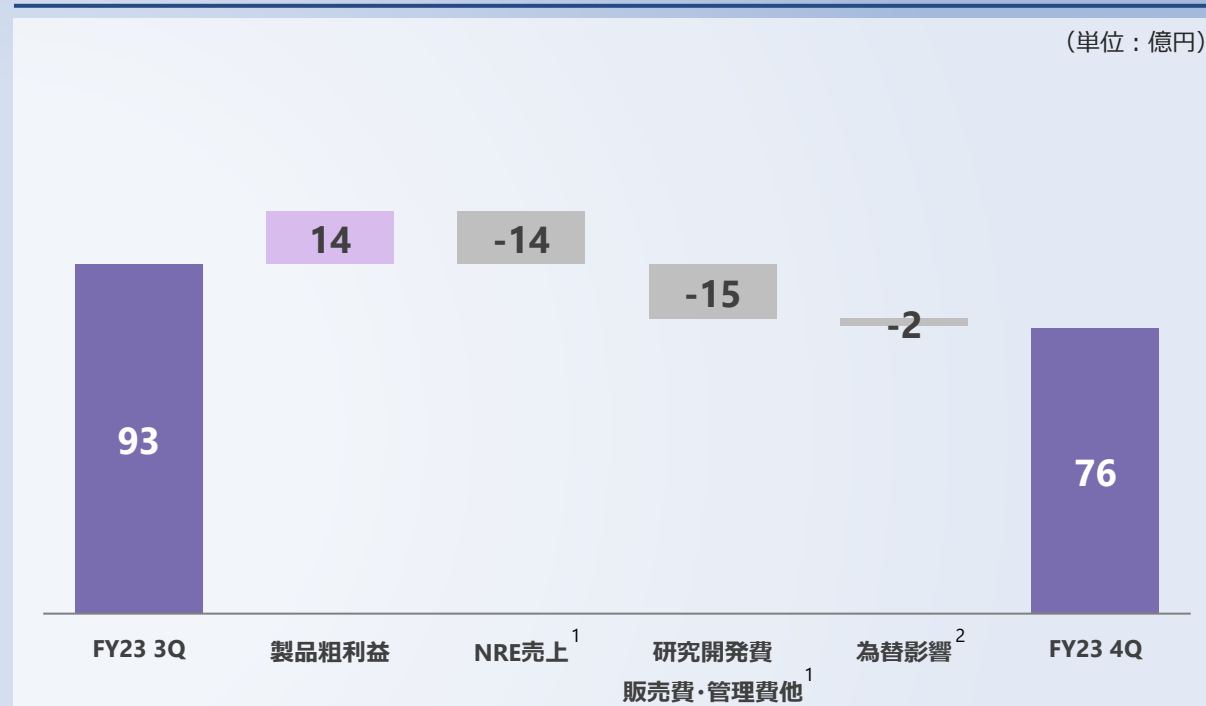
- ▶ 製品売上縮小による製品粗利益増減 0億円
- ▶ NRE売上の増加 +23億円
- ▶ 研究開発費・販管費増他 -6億円
- ▶ 円安による影響 +9億円 (1ドル 132.3円→148.6円)

1. NRE売上に関連する研究開発費は費用として計上されます。したがって、NRE売上の全額が営業利益に寄与するわけではありません。  
 2. 為替影響は前年同期比又は前四半期比での為替レートの変動によるものです。営業利益の変動内訳に記載されている数値は為替影響を除いた数値となります。

## 売上高、営業利益 前四半期比



## 営業利益 前四半期比の変動内訳



### <売上高> 前四半期比 -10億円 (-2.0%)

- ▶ 製品売上高 +4億円 (うち、為替影響 +2億円)
- ▶ NRE売上高 -14億円 (うち、為替影響 +0億円)
- ▶ 円安による影響 +2億円 (1ドル 147.9円→148.6円)

### <営業利益> 前四半期比 -17億円 (-18.4%)

- ▶ 製品売上拡大による製品粗利益増 +14億円
- ▶ NRE売上の減少 -14億円
- ▶ 研究開発費・販管費増他 -15億円
- ▶ 円安による影響 -2億円 (1ドル 147.9円→148.6円)

1. NRE売上に関連する研究開発費は費用として計上されます。したがって、NRE売上の全額が営業利益に寄与するわけではありません。  
 2. 為替影響は前年同期比又は前四半期比での為替レートの変動によるものです。営業利益の変動内訳に表記されている数値は為替影響を除いた数値となります。

# (参考) 中期財務目標 2022年9月公表との対比

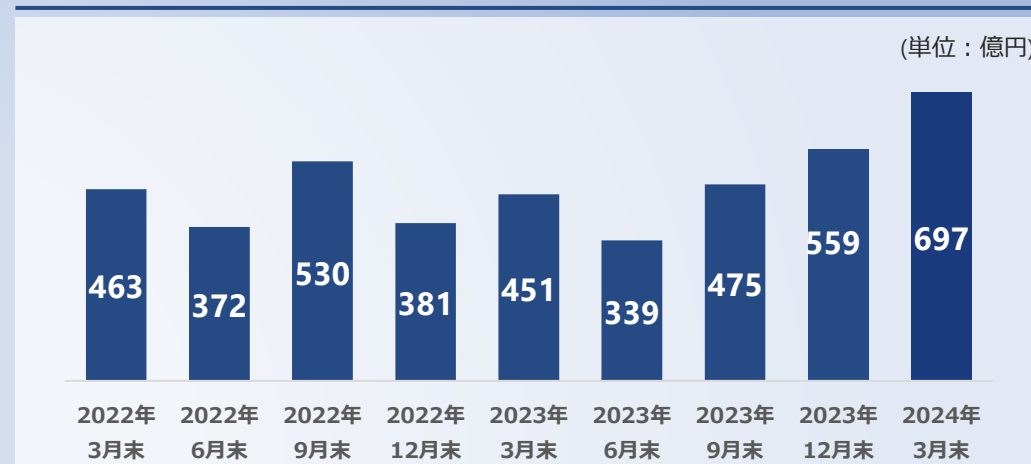
	2020年度	2021年度	中期目標 <sup>1</sup>	2022年度	2023年度
売上高 成長率	997億円	1,170億円	年平均成長率 <sup>2</sup> 10%台後半	1,928億円	2,212億円 年平均成長率 <sup>2</sup> 37%
営業利益率	1.6% (16億円)	7.2% (85億円)	10%台前半 から半ば	11.3% (217億円)	16.1% (355億円)

1. 中期目標は2022年9月時点の将来計画・見通しです。当社がコントロールできない事業、経済、規制及び競争上の重大な不確実性及び偶発事象の影響を受けます。また中期目標は当社の将来の戦略・方針について一定の仮定に基づいて策定しており、それらは今後変更する可能性があります。実際の将来数値は様々な要因によって目標値から異なる可能性があり、その差異は大きなものとなる可能性があります。本資料に記載されている内容は、本目標が達成されることを示すものではなく、状況の変化に応じて本目標を更新する義務を負うものではありません。

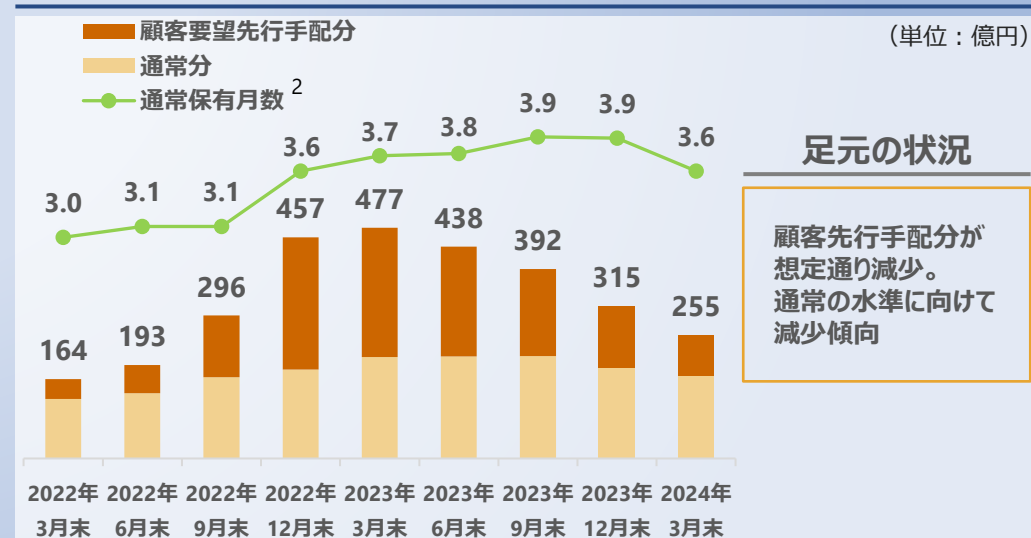
2. 年平均成長率（CAGR）は2021年度を起点として算出。

	2023年 3月末	2024年 3月末	前年度末比
	(単位：億円)		
<b>資産</b>	1,939	<b>1,868</b>	-71
<b>流動資産</b>	1,561	<b>1,389</b>	-172
<b>現預金</b>	451	<b>697</b>	+246
<b>売掛金</b>	408	<b>353</b>	-56
<b>棚卸資産<sup>1</sup></b>	477	<b>255</b>	-222
<b>未収入金</b>	162	<b>29</b>	-133
<b>固定資産</b>	379	<b>479</b>	+101
<b>負債</b>	841	<b>558</b>	-283
<b>流動負債</b>	823	<b>531</b>	-292
<b>買掛金</b>	234	<b>158</b>	-77
<b>未払金</b>	246	<b>93</b>	-152
<b>有償支給に係る負債</b>	189	<b>93</b>	-96
<b>純資産</b>	1,099	<b>1,310</b>	+212
<b>自己資本比率</b>	56.6%	70.1%	

## 現預金残高

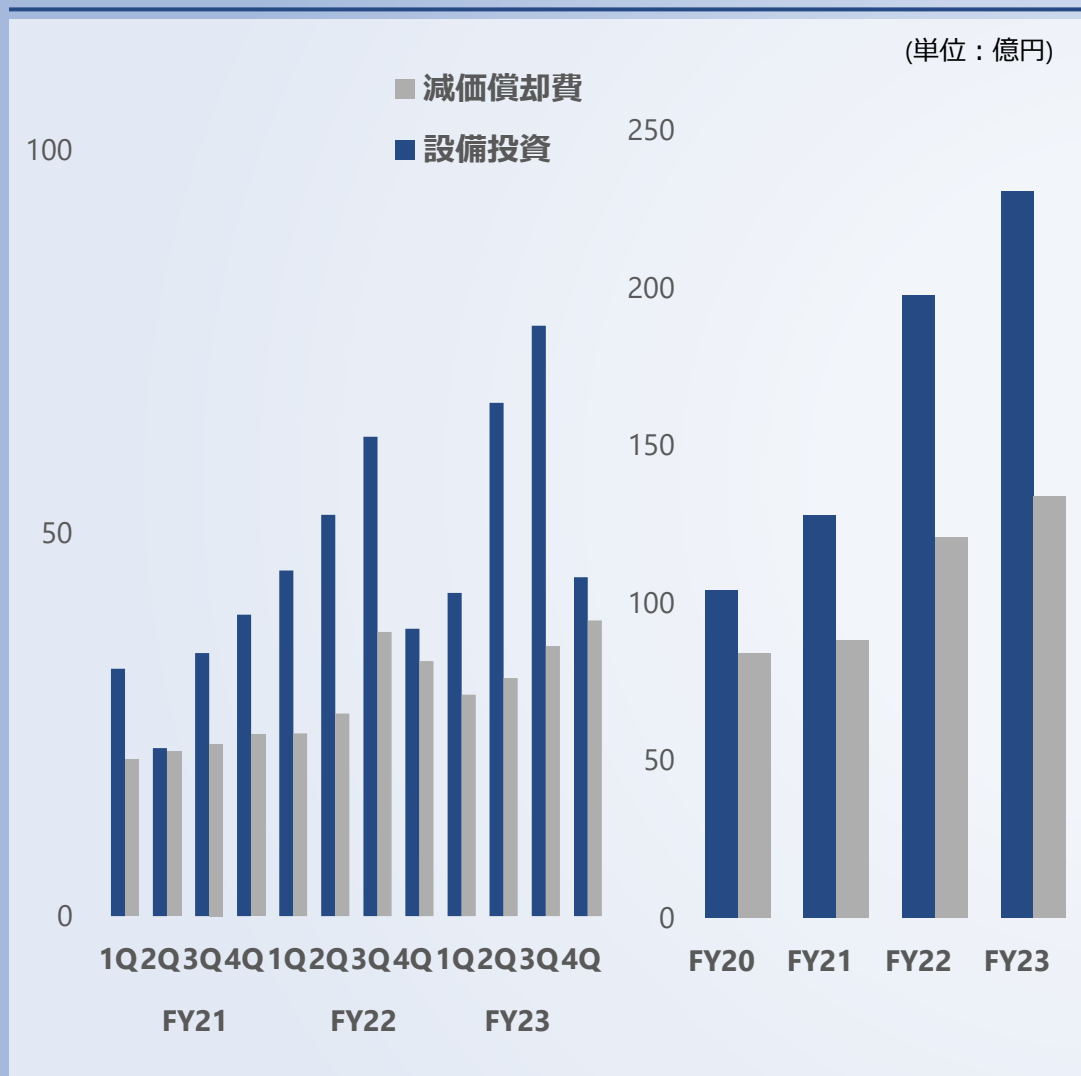


## 棚卸資産残高

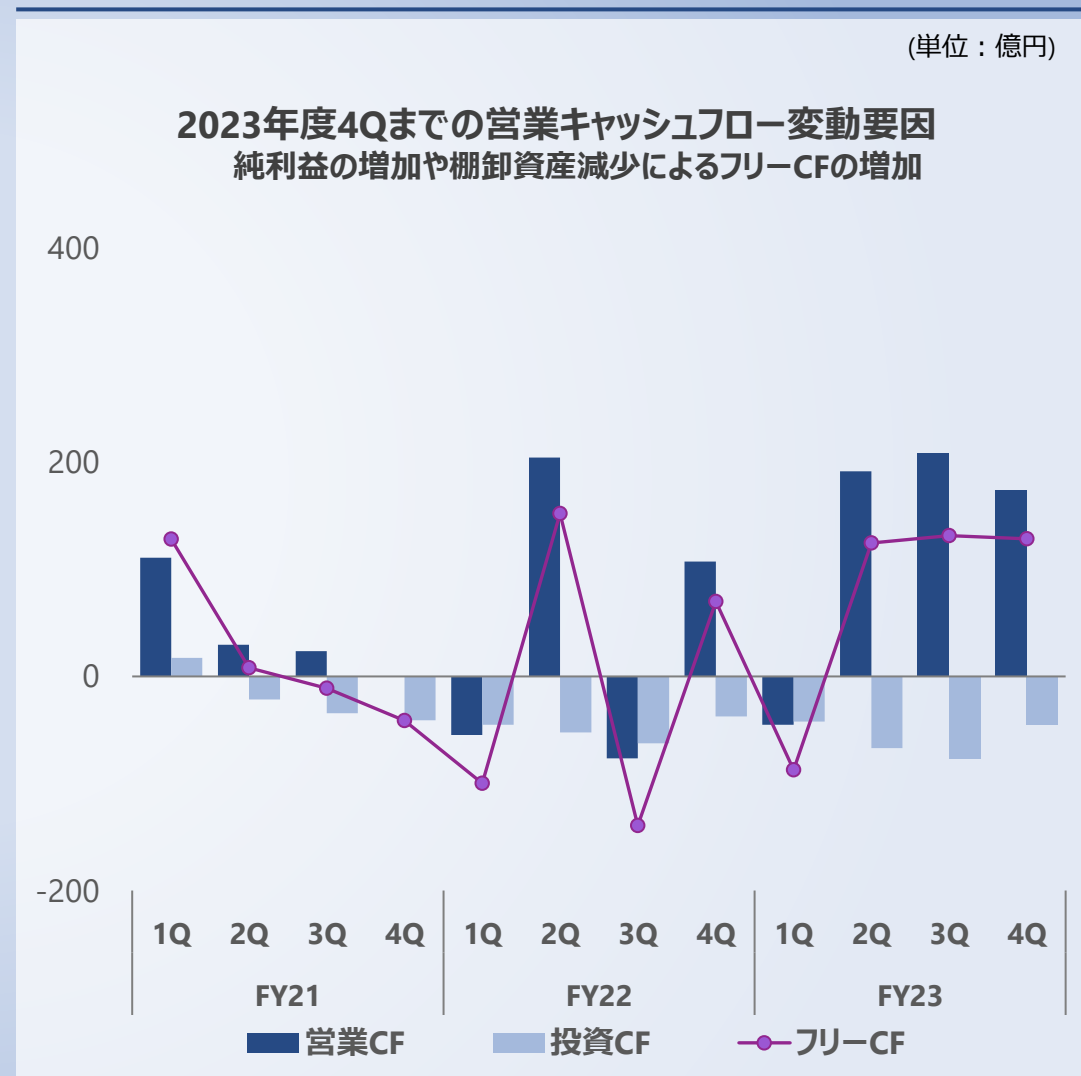


1. 棚卸資産は製品と仕掛品の合計です。  
 2. 通常品保有月数 = 通常品棚卸資産金額 ÷ 次期3ヵ月平均の製品原価金額見通し

## 設備投資<sup>1</sup>-減価償却費<sup>2</sup>

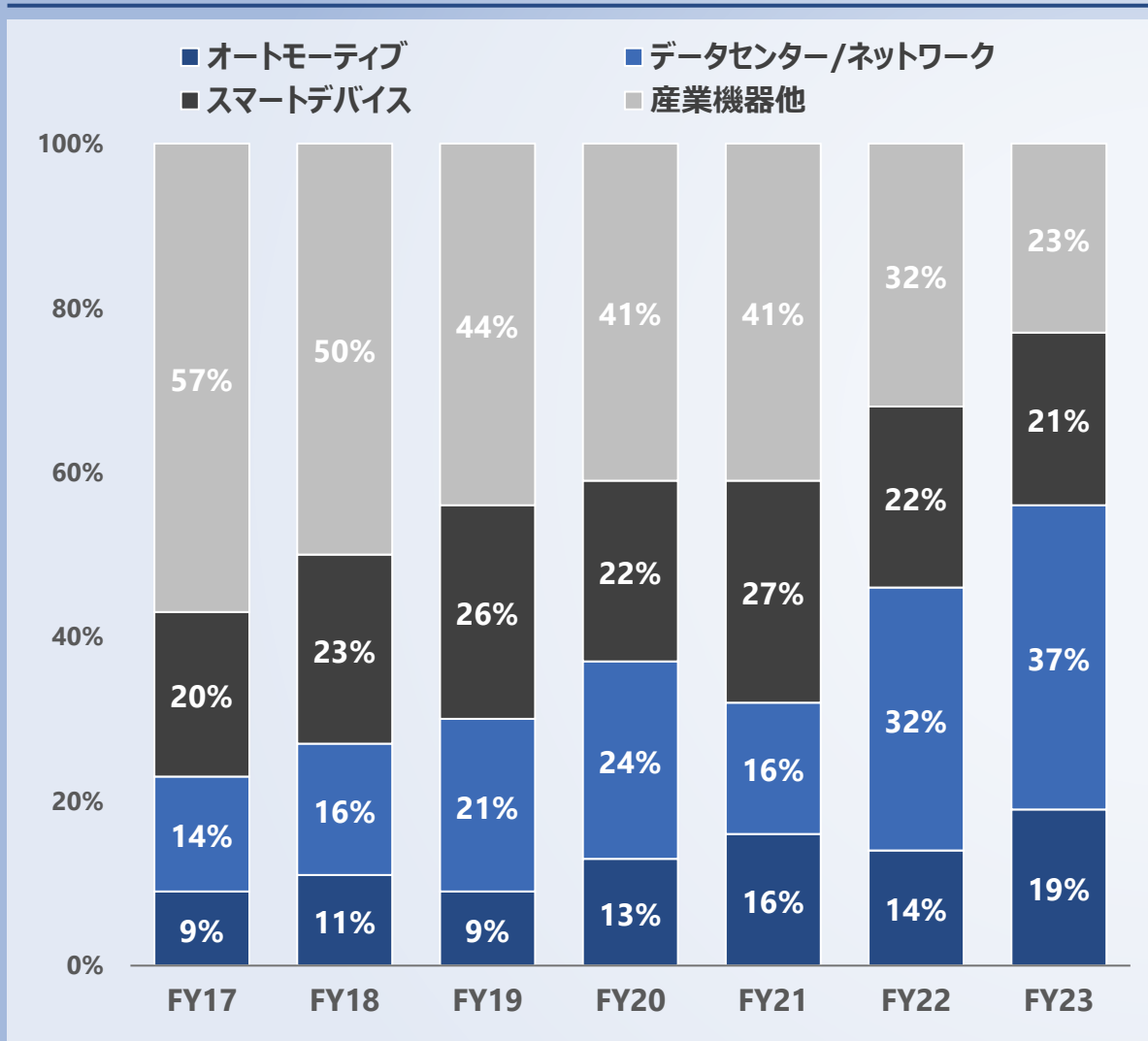


## キャッシュフロー<sup>2</sup>

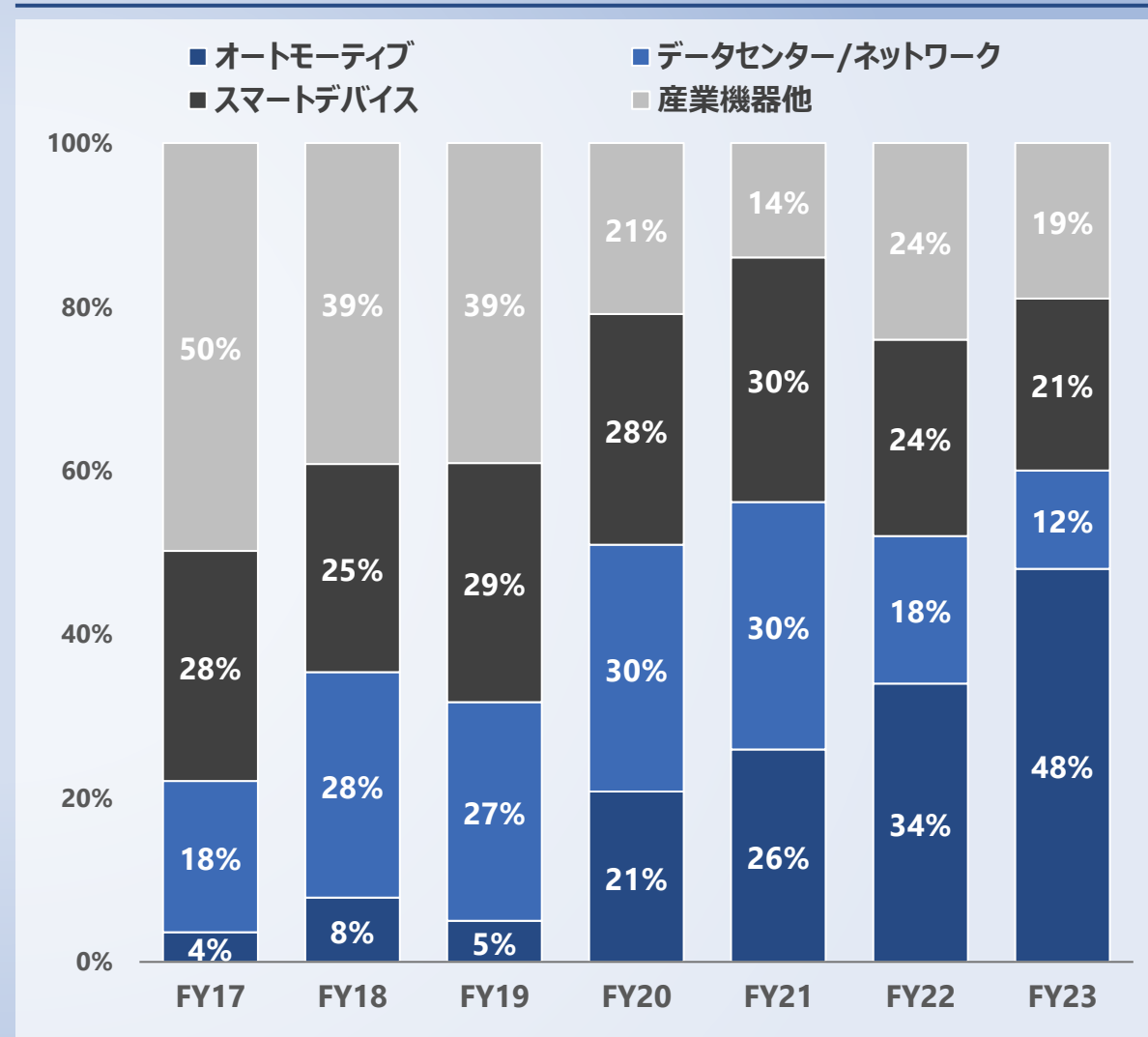


1. 設備投資=有形固定資産の取得額+無形固定資産の取得額  
 2. 2021年度の四半期の数値については、監査法人による監査およびレビューを行っていません。

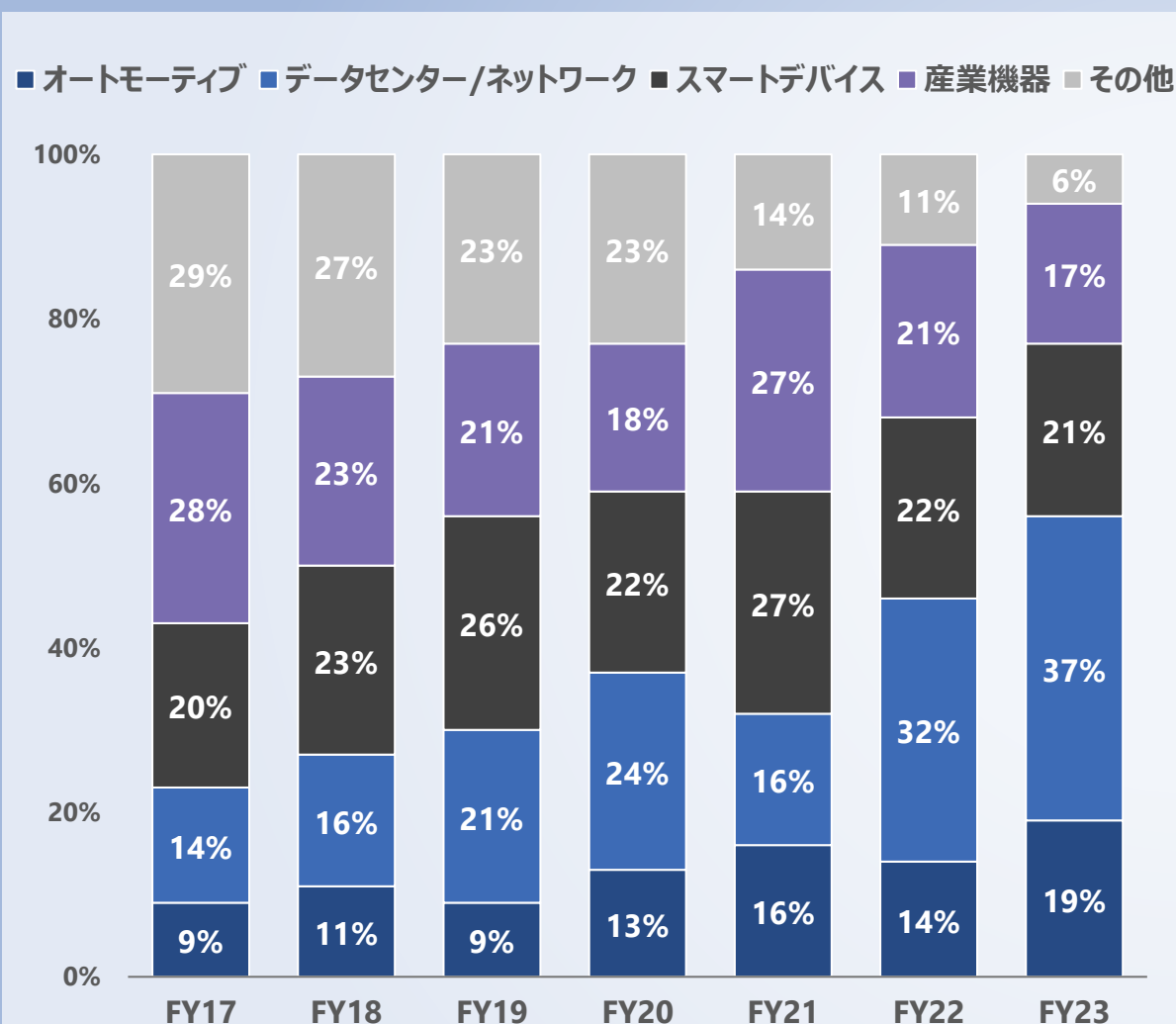
## 売上高



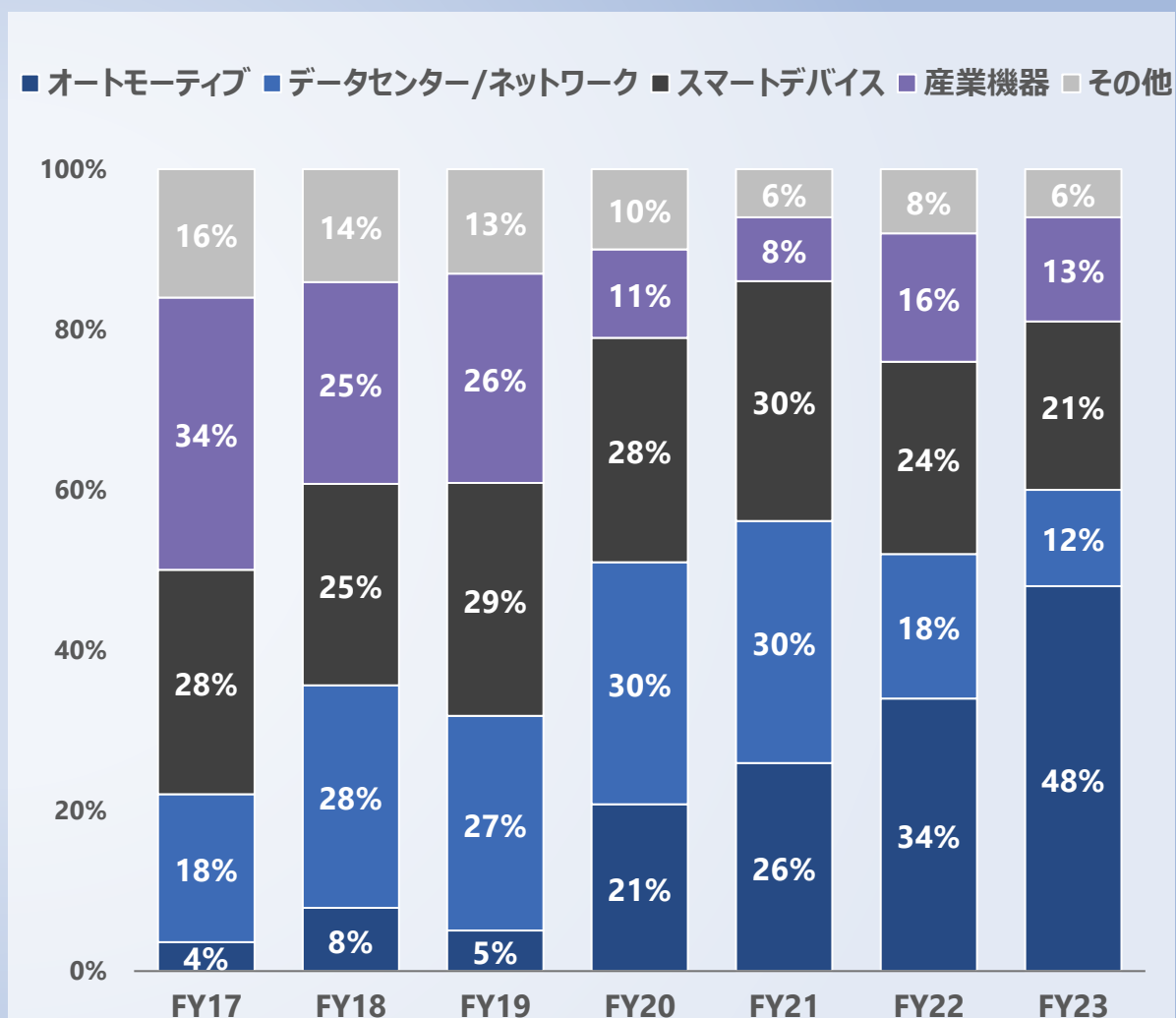
## NRE売上



## 売上高

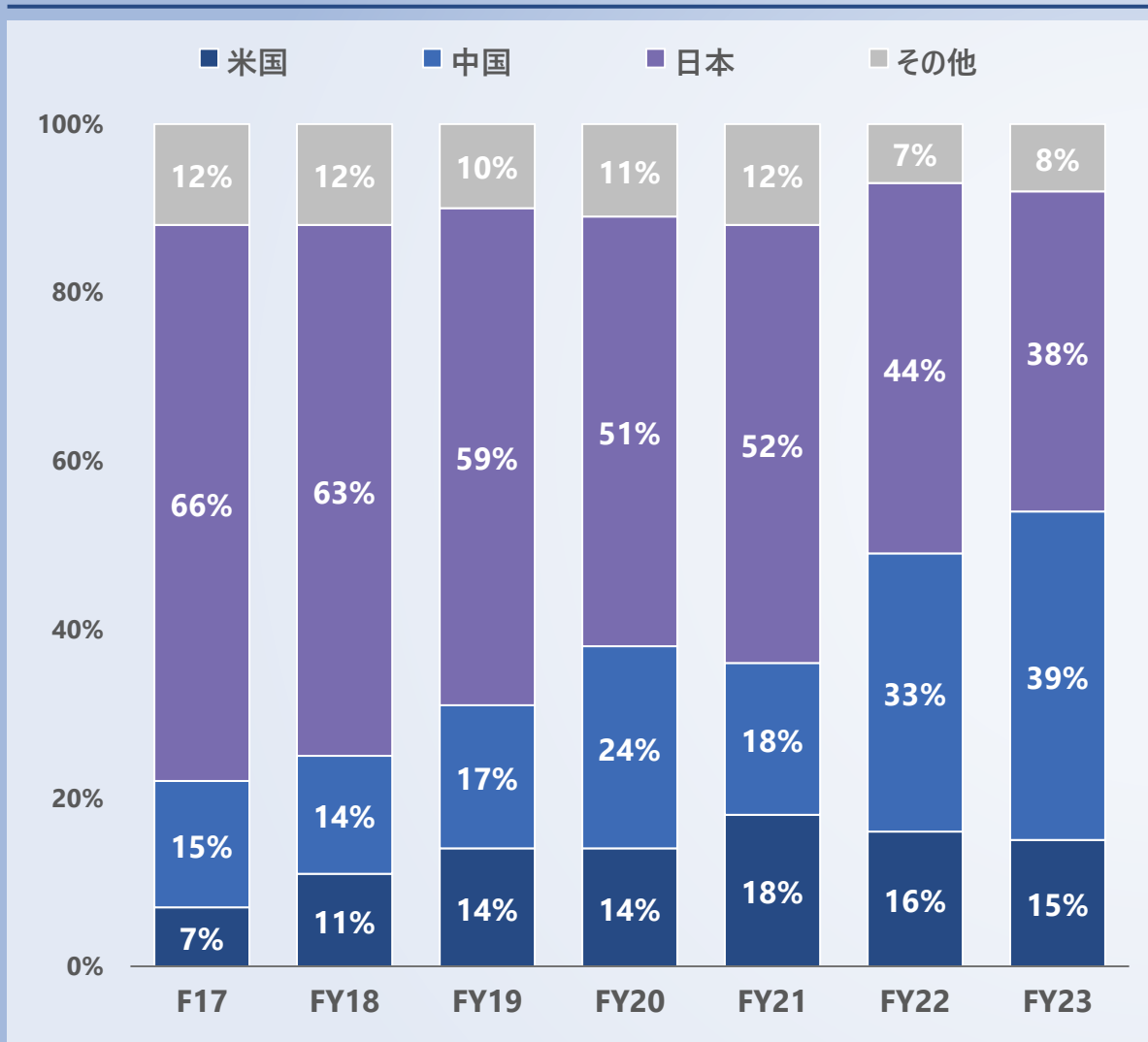


## NRE売上

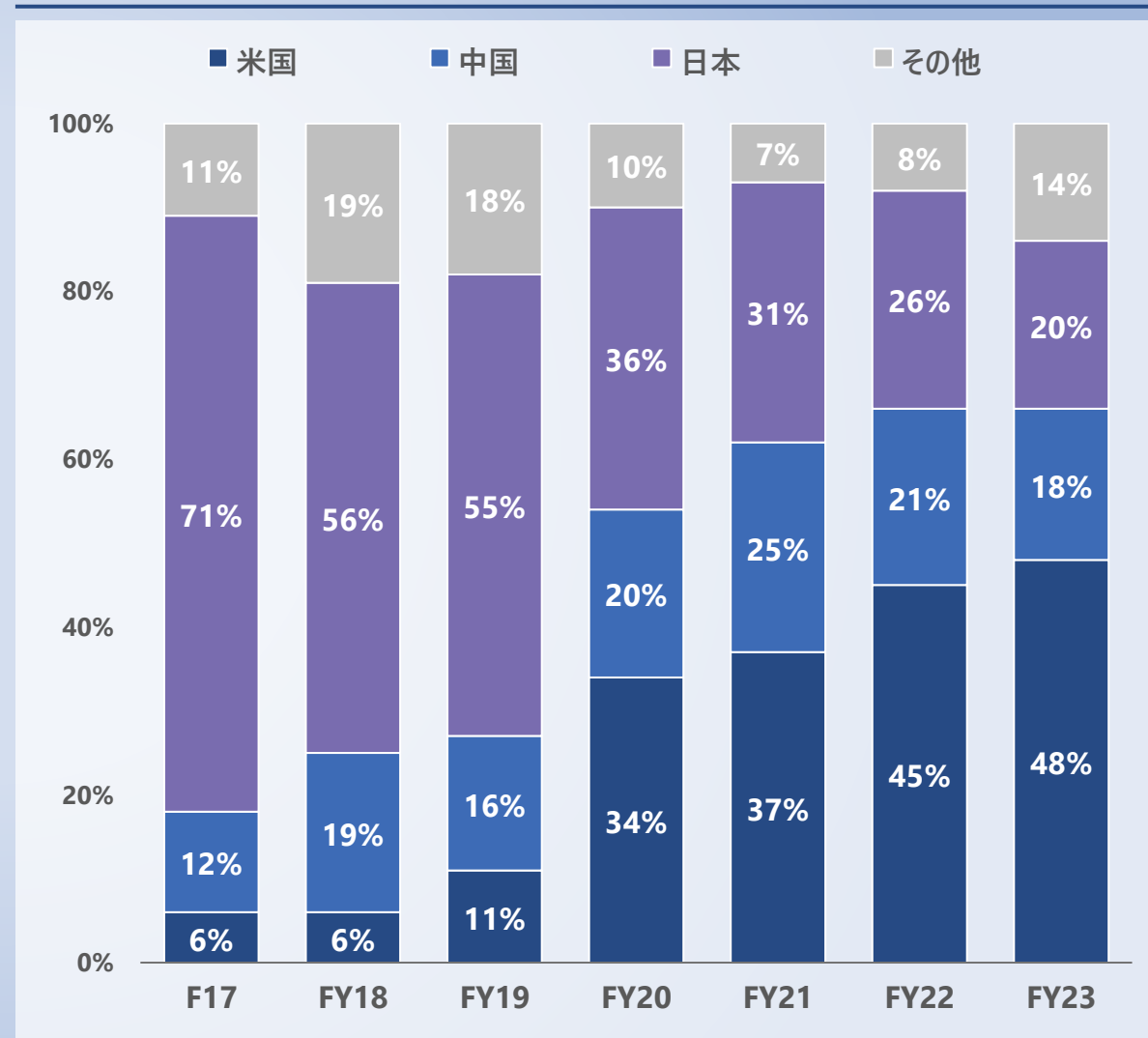


1. 産業機器：事務機器、FA、産業機器、計測器/検査装置など その他：センサー、既存民生機器(BDR、TVチューナ) など

## 売上高

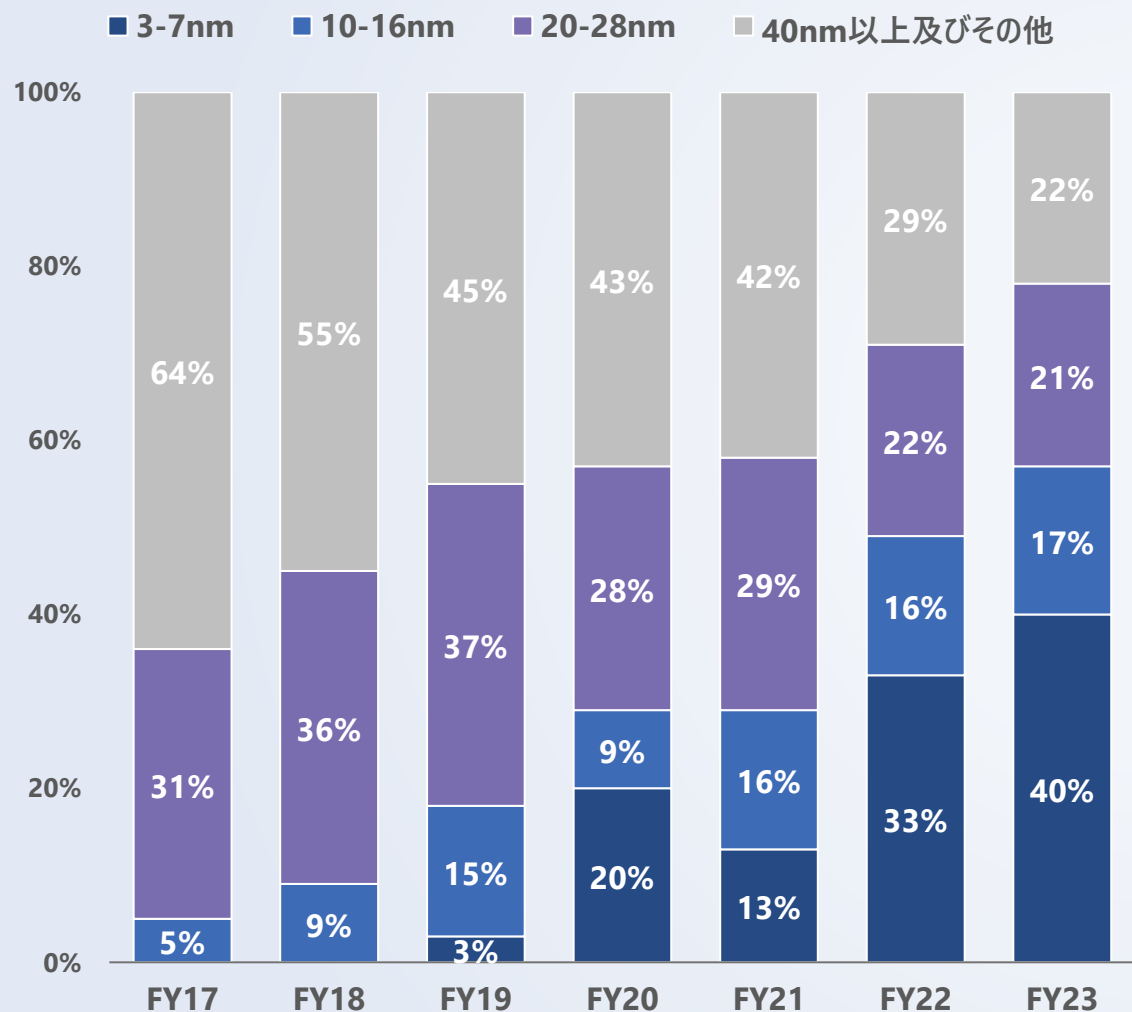


## NRE売上

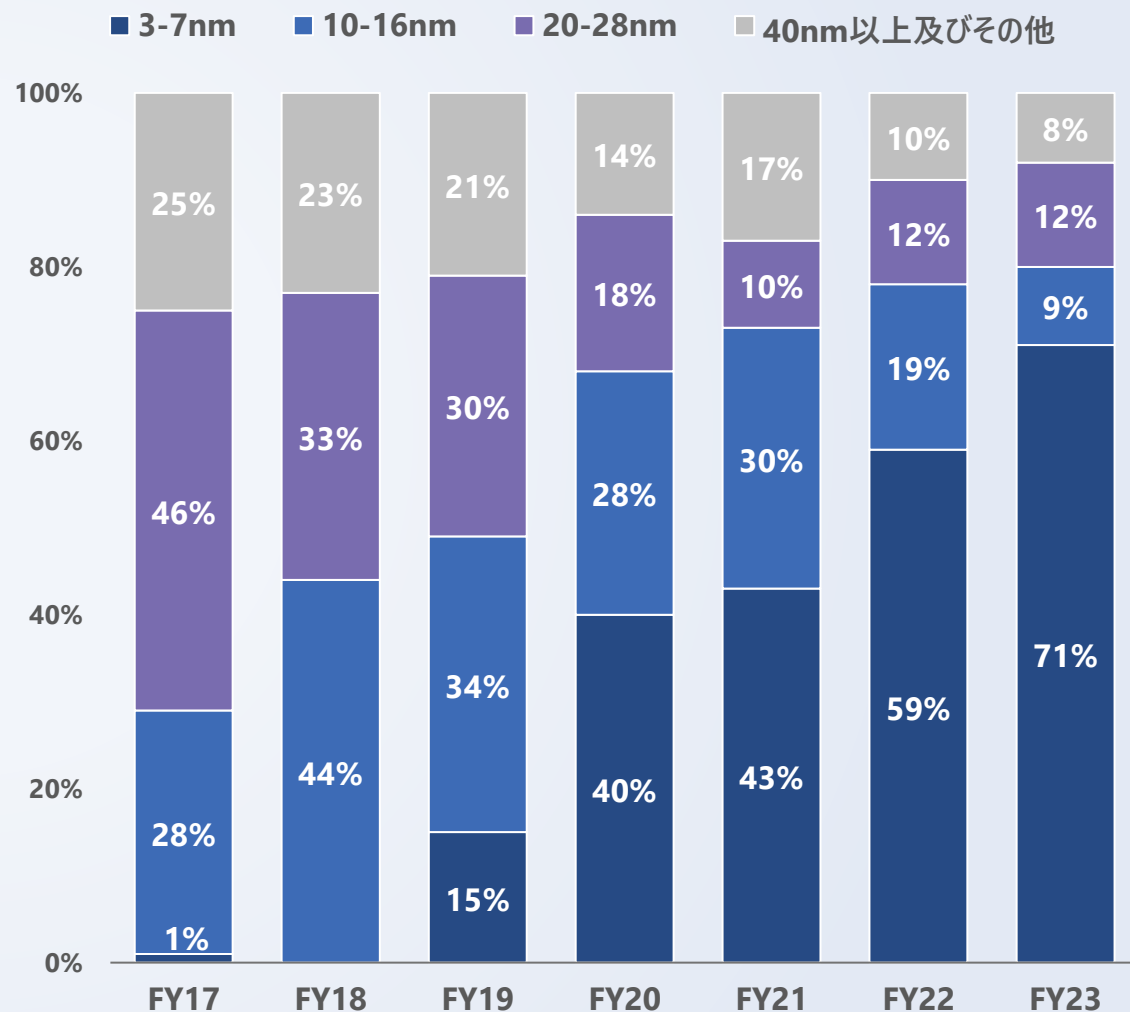




## 売上高

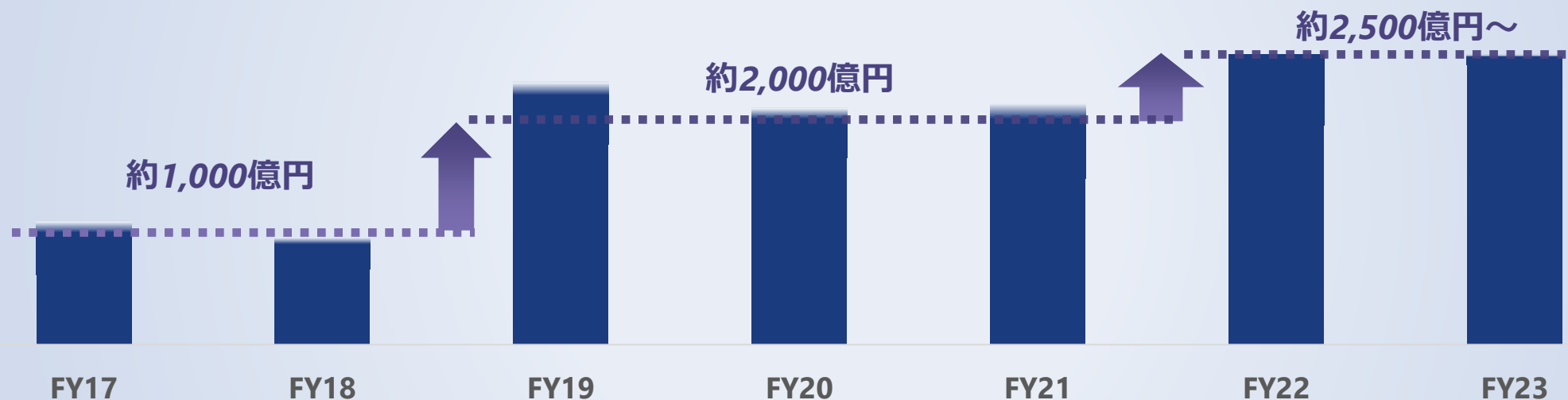


## NRE売上



- 2018年以降の事業変革を経て、年間“商談獲得金額<sup>1</sup>”は2倍以上に増加
- 2022年度に引き続き2023年度も商談獲得金額は約2,500億円に達した

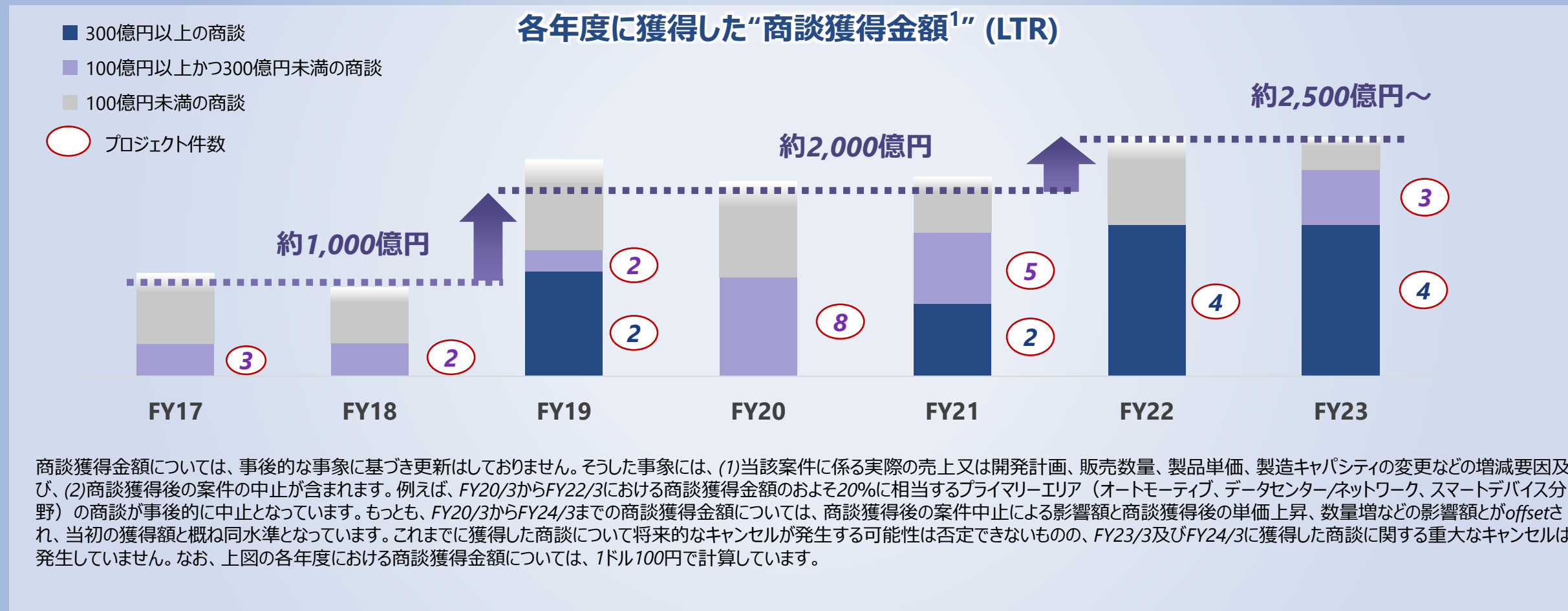
各年度に獲得した“商談獲得金額<sup>1</sup>” (LTR)



商談獲得金額については、事後的な事象に基づき更新はしておりません。そうした事象には、(1)当該案件に係る実際の売上又は開発計画、販売数量、製品単価、製造キャパシティの変更などの増減要因及び、(2)商談獲得後の案件の中止が含まれます。例えば、FY20/3からFY22/3における商談獲得金額のおよそ20%に相当するプライマリーエリア（オートモーティブ、データセンター/ネットワーク、スマートデバイス分野）の商談が事後的に中止となっています。しかしながら、FY20/3からFY24/3までの商談獲得金額については、商談獲得後の案件中止による影響額と商談獲得後の単価上昇、数量増などの影響額とがoffsetされ、当初の獲得額と概ね同水準となっています。これまでに獲得した商談について将来的なキャンセルが発生する可能性は否定できないものの、FY23/3及びFY24/3に獲得した商談に関する重大なキャンセルは発生していません。なお、上図の各年度における商談獲得金額については、1ドル100円で計算しています。

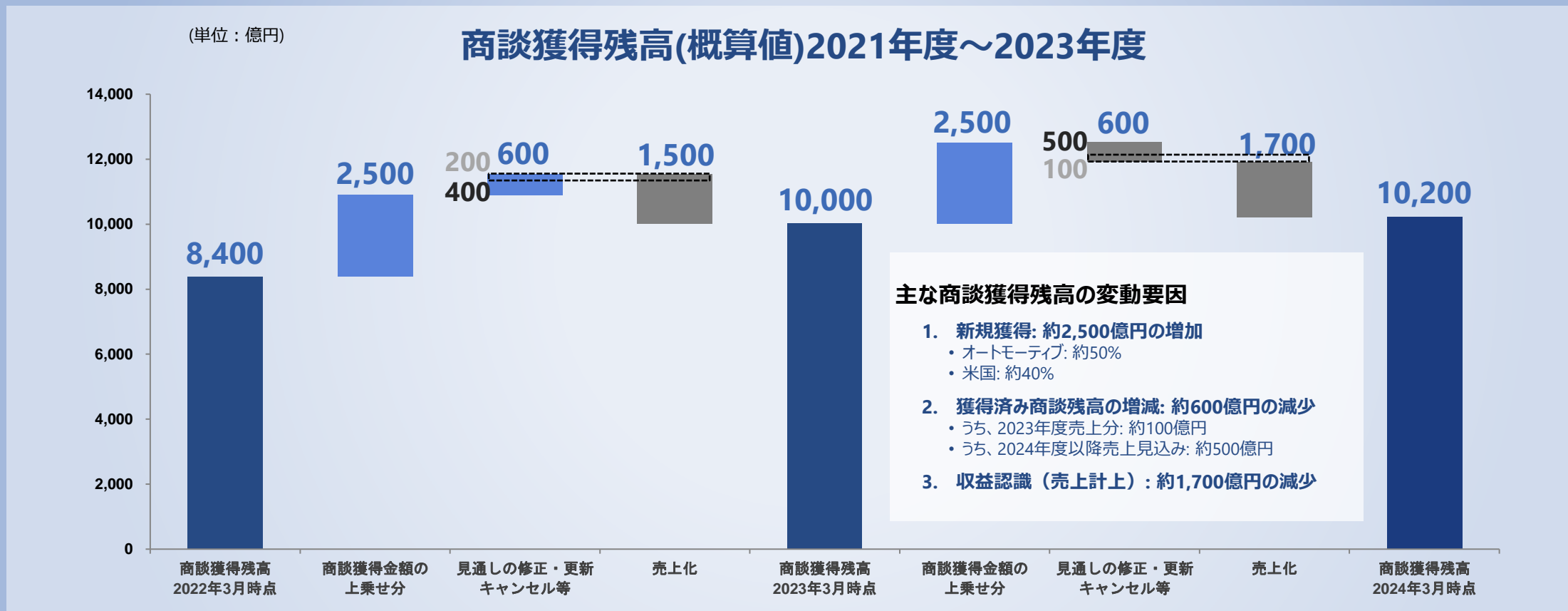
1. 「商談獲得金額」(LTR)は、ある期間に獲得された商談について、顧客との間で設計開発に係る契約を締結した時点（商談獲得時点）における、将来の設計開発及び量産に至る販売全期間における顧客需要に関する当社の予測を示した当該期間末時点の金額です。これは、商談から得られる売上等に関する合理的と考えられる様々な前提に基づく当社の予測であり、主観的判断が相当程度含まれています。商談獲得金額については、事後的な事象に基づき更新することはしていないため、商談獲得後の案件の中止、開発計画及び開発コストの変更、当該案件に係る実際の売上、将来の製品の販売数量、製品の販売可能期間、単価及び製造キャパシティの変更、為替変動の影響等様々な要因により、実際の売上は異なる可能性があります。また、当社の予測は変更される可能性があります。なお、当社は、避及的に金額を更新することなく、商談獲得金額及び商談獲得残高の算出方法を継続的に見直しているため、期間毎の直接的な比較は、中長期的なトレンドを示す以上の意味を有しない可能性があります。商談獲得金額及び商談獲得残高に関する詳細はP3をご参照下さい。

- 大口商談の比率は増加基調
- 将来的には大口商談からの製品出荷が売上高の大半を占めるようになる見込んでおり、それに伴い事業の効率性も改善

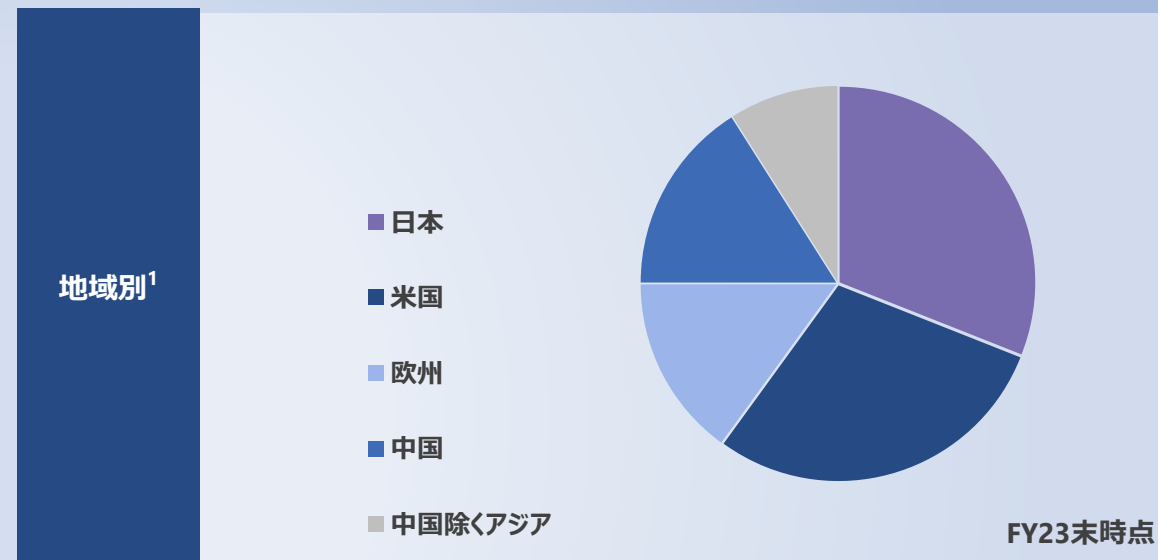
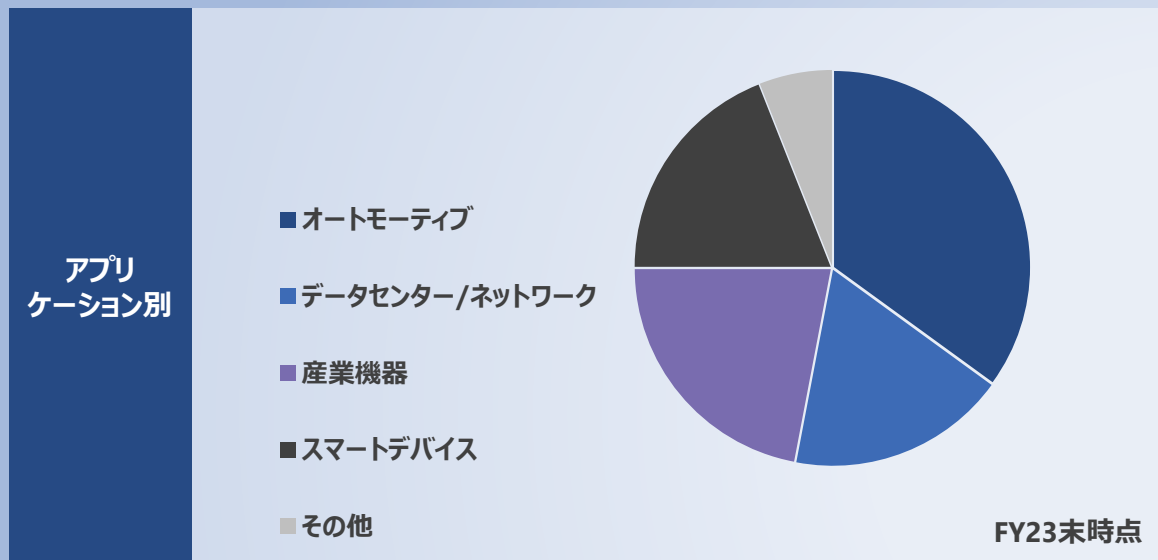


1. 「商談獲得金額」(LTR)は、ある期間に獲得された商談について、顧客との間で設計開発に係る契約を締結した時点(商談獲得時点)における、将来の設計開発及び量産に至る販売全期間における顧客需要に関する当社の予測を示した当該期間末時点の金額です。これは、商談から得られる売上等に関する合理的と考えられる様々な前提に基づく当社の予測であり、主観的判断が相当程度含まれています。商談獲得金額については、事後的な事象に基づき更新することはしていないため、商談獲得後の案件の中止、開発計画及び開発コストの変更、当該案件に係る実際の売上、将来の製品の販売数量、製品の販売可能期間、単価及び製造キャパシティの変更、為替変動の影響等様々な要因により、実際の売上は異なる可能性があります。また、当社の予測は変更される可能性があります。なお、当社は、避及的に金額を更新することなく、商談獲得金額及び商談獲得残高の算出方法を継続的に見直しているため、期間毎の直接的な比較は、中長期的なトレンドを示す以上の意味を有しない可能性があります。商談獲得金額及び商談獲得残高に関する詳細はP3をご参照下さい。

- 新規獲得商談は増加したものの顧客事業環境変化に伴う既存案件の売上見通しの見直しや、国内案件など数件の量産中止により、商談獲得残高は微増にとどまった
- 商談獲得残高の6割程度が2025年～2028年度にかけて収益認識される見込み



- 「商談獲得残高」は、その時点において存続している案件に関する商談獲得金額の累積値の、当該時点における当社の予測値です。そのため、商談獲得残高には、(1)当該案件に係る実際の売上又は開発計画、販売数量、製品単価、製造キャパシティの変更などの増減要因及び、(2) 商談獲得後の案件の中止など、事後的な事象が反映されています。例えば、FY19からFY21における商談獲得金額のおよそ20%に相当するプライマリーエリア（オートモーティブ、ネットワーク/データセンター、スマートデバイス分野）の商談が事後的に中止となっています。もっとも、FY19からFY23までの商談獲得金額については、商談獲得後の案件中止による影響額と商談獲得後の単価上昇、数量増などの影響額とがオフセットされ、当初の獲得額と概ね同水準となっています。これまでに獲得した商談について将来的なキャンセルが発生する可能性は否定できないものの、FY22及びFY23に獲得した商談に関する重大なキャンセルは発生していません。なお、上図の各年度における商談獲得金額については、1ドル100円で計算しています。
- 2022年6月末の商談獲得残高は8,800億円です
- 本ページに記載されている数字は100億円単位で記載している



- 分野別では、オートモーティブ向けの商談獲得残高が拡大。地域別では米国で商談獲得残高が拡大
- データセンター/ネットワーク分野の商談獲得残高について、北米のデータセンター商談が進んでおり、これにより増加していくことを期待
- 中期的には、商談獲得残高の構成に沿った、バランスの取れた売上拡大を見込む
- 産業機器分野の売上見通しは、当初想定していた水準より増加傾向にあり、商談獲得残高の比率もこれまでの水準を維持

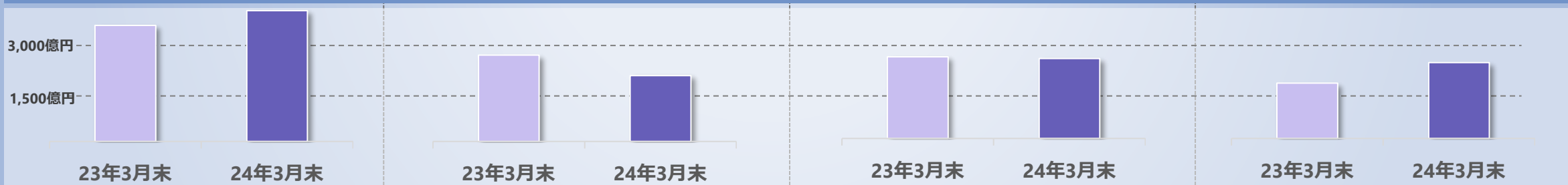
\*残高についても、売上、NRE比率と同様に、これまでの「産業その他」を改め、今回から、「産業分野」と「その他」を分けて記載

1. 商談獲得残高における地域別は弊社地域会社別ベースとなっています。

- 2023年度はオートモーティブおよびスマートデバイスで商談獲得残高<sup>1</sup>が増加
- 2023年度末までの商談獲得には至っていないが、北米のデータセンター商談が進んでおり、今後増加することを期待

オートモーティブ			データセンター/ネットワーク			産業機器			スマートデバイス		
アプリケーション	nm	顧客 <sup>2</sup>	アプリケーション	nm	顧客 <sup>2</sup>	アプリケーション	nm	顧客 <sup>2</sup>	アプリケーション	nm	顧客 <sup>2</sup>
HP コンピューティング AD/ADAS	3-7nm	グローバルOEMs Tier-1 サプライヤー /新興企業	データセンター <sup>3</sup>	3-12nm	グローバル大手 通信機器ベンダー	FA機器 計測機 プリンター	5-28nm	主要大手企業	DSLR/ アクション カメラ	5-12nm	主要大手企業
LiDAR カメラ レーダー HMI	7-22nm		基地局 CU/DU/RU	7-12nm							
									ネットワーク カメラ		

商談獲得残高 (LTR) <sup>1</sup> (2023/3/31及び2024/3/31時点、特需効果除く)



1. 「商談獲得残高」は、その時点において存続している案件に関する商談獲得金額の累積値の、当該時点における当社の予測値です。そのため、商談獲得残高には、(1)当該案件に係る実際の売上又は開発計画、販売数量、製品単価、製造キャパシティの変更などの増減要因及び、(2) 商談獲得後の案件の中止など、事後的な事象が反映されています。例えば、FY19からFY21における商談獲得金額のおよそ20%に相当するプライマリエリア（オートモーティブ、ネットワーク/データセンター、スマートデバイス分野）の商談が事後的に中止となっています。もっとも、FY19からFY23までの商談獲得金額については、商談獲得後の案件中止による影響額と商談獲得後の単価上昇、数量増などの影響額とがオフセットされ、当初の獲得額と概ね同水準となっています。これまでに獲得した商談について将来的なキャンセルが発生する可能性は否定できないものの、FY22及びFY23に獲得した商談に関する重大なキャンセルは発生していません。なお、上図の各年度における商談獲得金額については、1ドル100円で計算しています。

2. 海外の主要な顧客のみ掲載。

3. 開発実績には、外部から委託された実証チップ（テストチップ）の開発を含む。

(単位：億円)

	2023年度実績	2024年度予想	前年比	増減率
売上高	2,212	2,000	-212	-9.6%
営業利益	355	270	-85	-24.0%
営業利益率	16.1%	13.5%	-2.6%pt	
当期純利益	261	195	-66	-25.4%
当期純利益率	11.8%	9.8%	-2.0%pt	
1株当たり当期純利益 <sup>1、3</sup>	148円39銭	109円13銭		
1株当たり配当金 <sup>2、3</sup>	48円00銭	50円00銭		
為替レート (USD/JPY)	144.6円	130.0円		

➤ 為替感応度は、ドルに対して、1円の変動で年間、売上高約12億円、営業利益約3.25億円と想定。他の通貨についての影響は軽微と想定

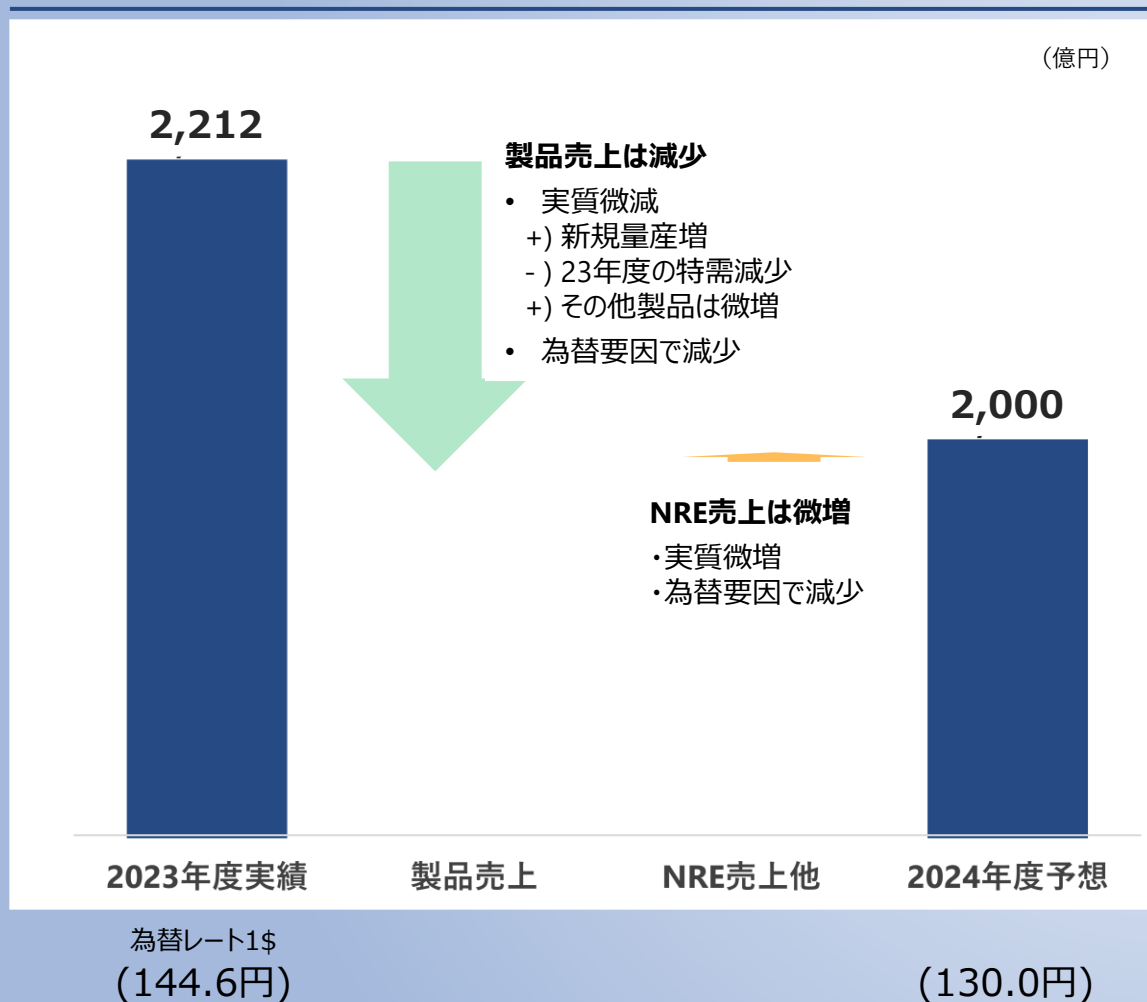
1. 2023年度実績及び2024年度予想の1株当たり当期純利益は176,119,044株を前提に算出

2. 2023年度の1株当たり配当金予定額は、2023年4月発表時点で42円、2023年10月発表時点では46円でした。

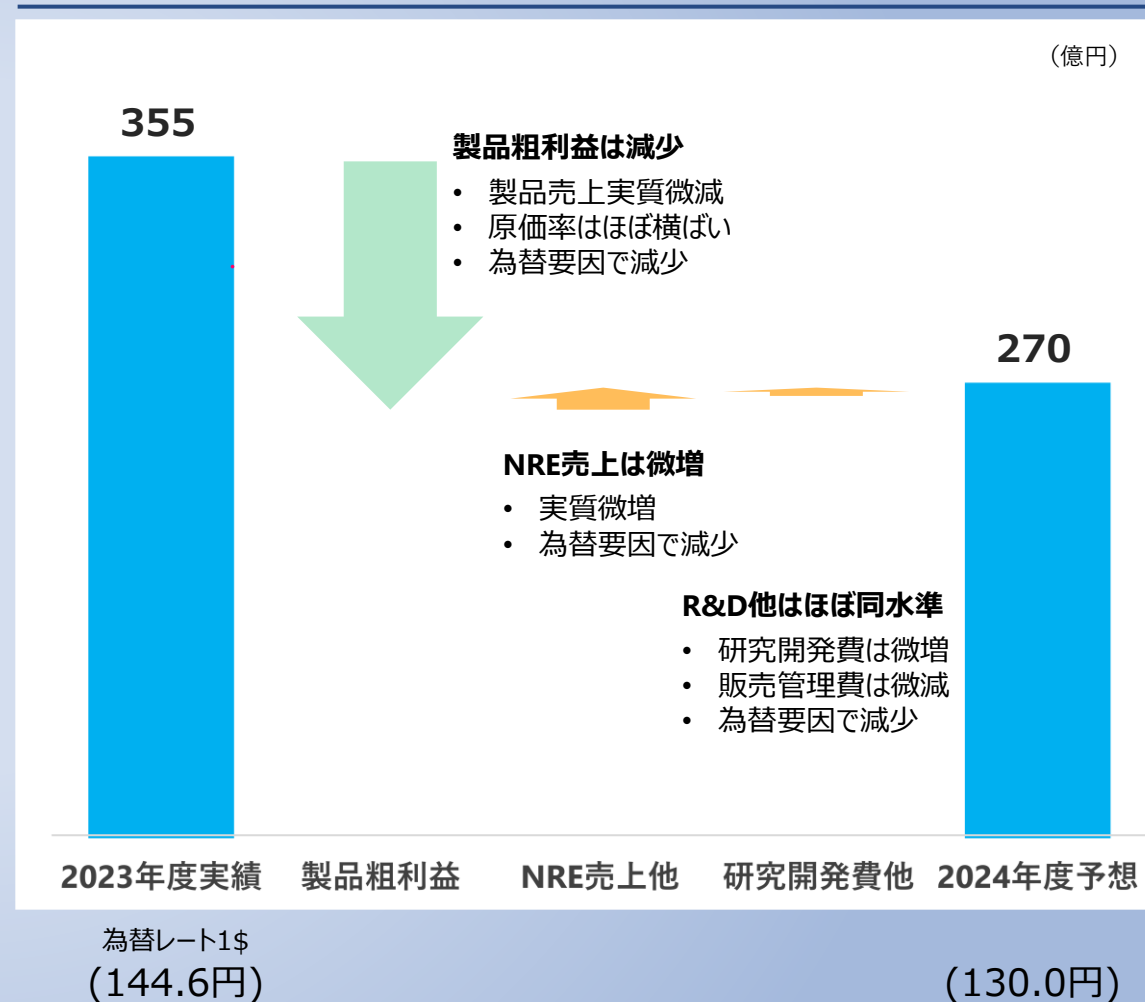
3. 1株当たり当期純利益及び1株当たり配当金は株式分割後の株数を用いて算出しております。当社は2023年12月31日を基準日として、同日の最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有する普通株式1株につき5株の割合をもって分割致しました。

## 業績予想(対前年比)

## 売上高



## 営業利益

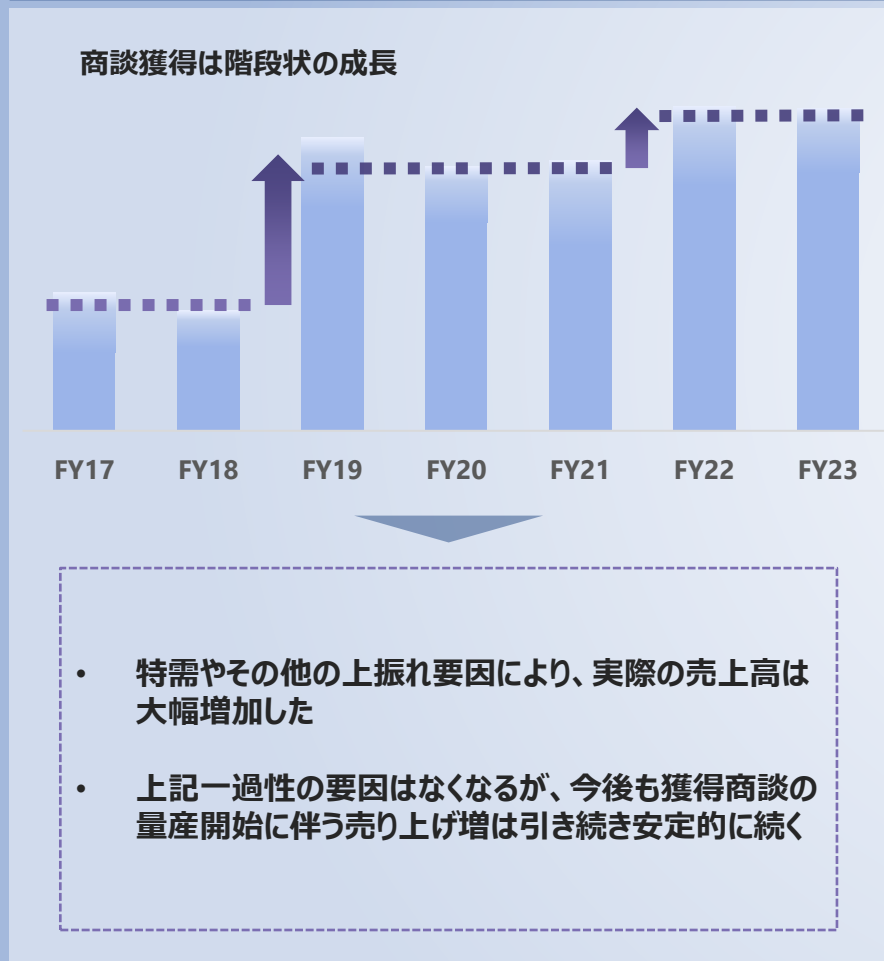


➤ 2024年度予想における為替感応度は、ドルに対して、1円の変動で年間、売上高約12億円、営業利益約3.25億円と想定。他の通貨についての影響は軽微と想定

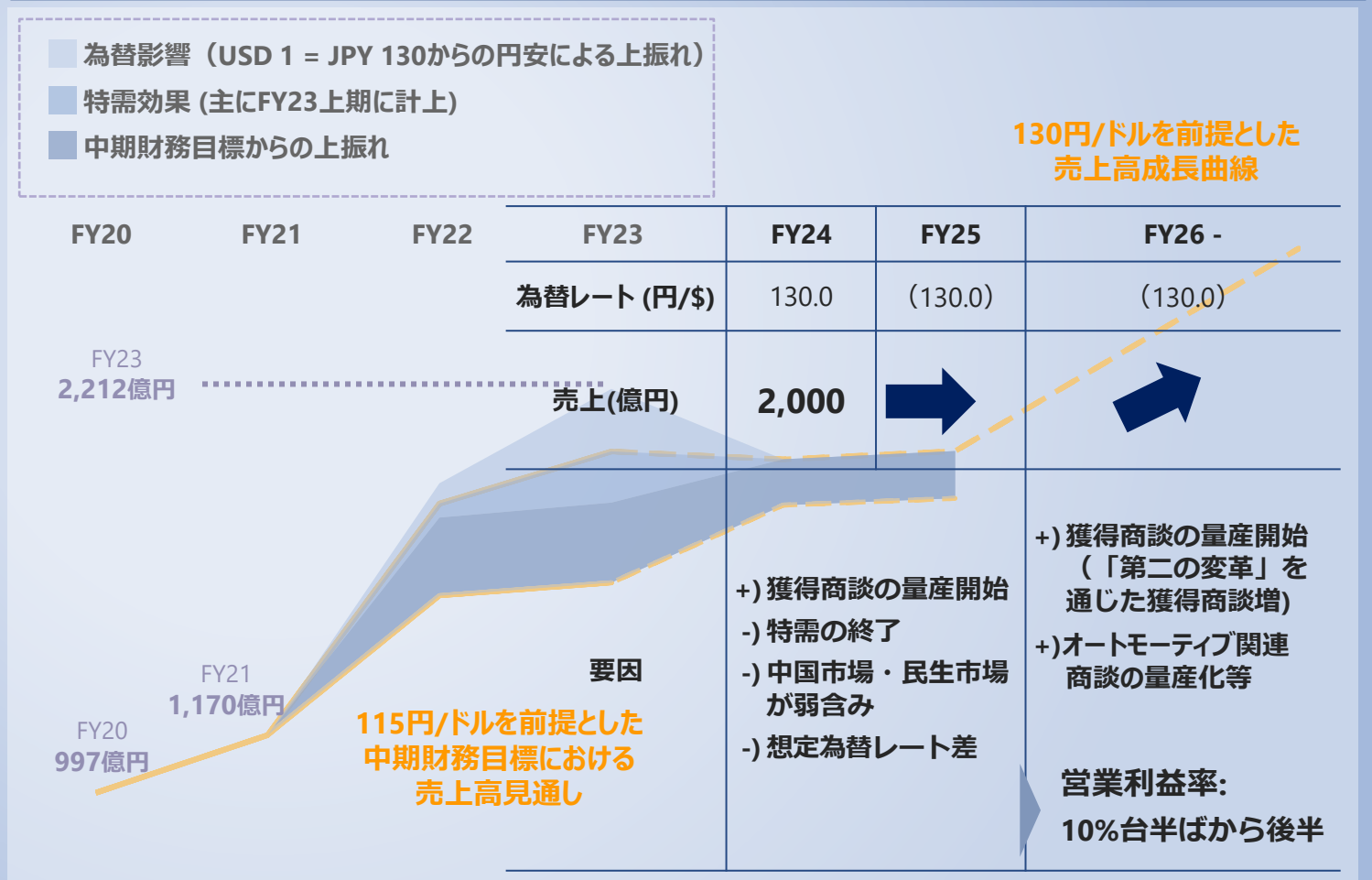


- 2024年度から2025年度にかけては、新規量産品の売上拡大は続くものの、特需の終了や中国市場及び民生機器市場が弱含みであることを背景に、売上高は横這いもしくは微減となるが、その後はオートモーティブ向け獲得商談の量産化等により売上成長が加速すると見込まれる

## 売上高成長メカニズム



## 実績及び予想売上高<sup>1</sup>



1. P.3ご参照下さい

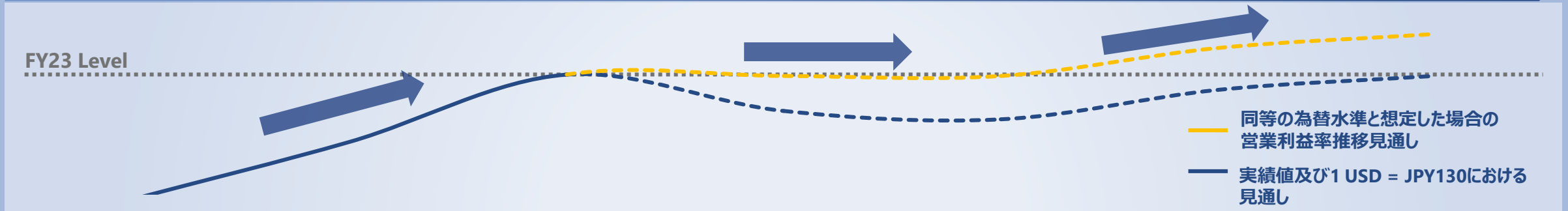
2. FY20及びFY21の売上高は実勢為替レート基準です。上側の線グラフでは中長期的な成長性の比較を簡単にするため、FY22以降の為替前提を1米ドルあたり130円としています。下側の線グラフは、中期財務目標における売上見通しを、1米ドルあたり115円の為替前提で再計算したものです。上振れ要因は、この再計算された売上見通しを用いて計算されています。ただし、実際の中期財務目標における為替前提は、FY22で1米ドルあたり125円、その他の年度で1米ドルあたり115円でした

3. このスライドは2023年度第2四半期決算説明会資料に、2023年度実績の更新及び2024年度以降の為替レートの修正を加筆

# 営業利益率の推移と今後の見通し

- 営業利益率は改善を見せてきた。当面は実質横ばいとなるものの、製品売上高の増加に伴い再び拡大に向かう

## 2021年度以降の営業利益率推移



	~FY23			FY24-FY25		FY26~
製品粗利率	■ ~FY22 ↓		■ FY23 ↑	→		↔
研究開発費率	■ 製品売上高の拡大に伴う研究開発費率の改善 ■ 研究開発費は増加しているものの、研究開発の効率化により改善 ↑			■ 全体的な傾向は横ばい ■ 先行技術開発や開発体制強化費用は増加傾向 →		■ 研究開発費及び販売管理費は増加傾向にあるものの、売上高が拡大する為研究開発費率および販売管理費率は改善する見通し ↑
販管費率	■ 売上高拡大に伴う販売管理費率の改善 ↑					
為替レート (円/\$)	↑ 112.4	↑ 135.5	↑ 143	↓ 130.0		

1. 表中の矢印は営業利益率への影響を示す

## 市場トレンドと商談獲得



### オートモーティブ

- ADAS (Advanced Driver Assistance System)とAD (Autonomous Driving) でイノベーションが続く
- ゾーンコンピューティング向けおよびセンシング向け需要に加え、ハイパフォーマンスコンピューティング向けSoCの需要が拡大
- 商談は引き続き活発



### データセンター/ネットワーク

- 生成AIなどの需要拡大に伴い、データセンター/ネットワークとクラウドサービス向けSoCの需要は成長拡大トレンド
- 北米市場でのデータセンター商談が本格化



### スマートデバイス

- この分野での新技術への需要は、AI活用の広がりもあり、引き続き堅調
- ARやコンピュータビジョンなどの各種スマートデバイス市場等で、先端顧客との商談は引き続き活発



### インダストリー

- 産業分野でもAI活用やネットワーク化でSolution SoCの需要、先端技術へ需要が拡大傾向
- FA・検査装置向けの大規模SoCやRF-CMOS関連の商談機会は増加傾向

## 2024年度（予想）

### ■ 製品売上

- 新規量産開始に伴う製品売上は前年度比で大幅に増加（製品売上の約1割を占める）、一方、中国ネットワーク向け特需終了による減少や市場環境の変化を受けた事務機や産業機器などの減少により、実質的に前年度並みあるいは微減

### ■ 分野別

- オートモーティブ向けを中心に堅調
- スマートデバイス向け既存製品の需要増
- 一部の在庫調整などにより事務機、FA向け等は微減
- 大規模SoC需要拡大による検査装置向け需要増加
- 中国ネットワーク向け特需は前年度比150億円程度減少（当初想定ベース）

### ■ 地域別

- 中国：ネットワーク向け特需減少、オートモーティブは新規量産品増加
- 米国：スマートデバイス・産業機器向け中心に増加
- 日本：産業機器向け（事務機、FA）で減少

### ■ NRE売上

- 商談獲得増に伴い緩やかな増加
- AI機能を実現するオートモーティブ及び産業機器向けSoCの順調な商談獲得、データセンター商談にも期待

### ■ 営業利益

- 製品売上は微減、製造原価率はほぼ同水準となり、製品粗利益は減少、さらにNRE拡大も、先端分野への積極的な投資を進め研究開発費も増加し、前年度比で減少

### ■ 前提

- 為替レート : 1ドル = 130円
- 為替感応度（売上） : 約12億円
- 為替感応度（営業利益） : 約3.25億円

## 2025年度以降（見込み）

### ■ 製品売上

- 2025年度も前年度並みあるいは微減
  - 成長の基本となる新規量産による売上増（2024年度並みの増加を予想）は続くものの
  - 中国ネットワーク向け（特需終了）（一部前倒しで収益寄与）、は当初想定に戻り減少
  - また、民生機器向け需要等が当面弱含み

- 2026年度以降、2019～2022年度に獲得した商談（2,000億円レベルの商談獲得）に加え、現在の好調な商談獲得（2年連続2,500億円レベル）を背景に、これら商談の新規量産が開始され売上成長に貢献（商談獲得金額は1ドル=100円ベース）

- オートモーティブ向けADAS/AD SoC商談の新規量産が開始
- 産業機器向けでの在庫調整一巡によるSoC需要が拡大
- 大規模SoC需要拡大による検査装置向けSoC需要が拡大
- RF技術を活用したIoT機器向けなどでも新規量産が開始
- 北米データセンタービジネスの拡大にも期待

### ■ NRE売上

- 引き続き増加基調

# socionext™

## 成長戦略

- 「第二の変革」を通じた更なる成長
- *Solution SoC* ビジネスモデル
- カスタム SoCの需要拡大
- カスタムSoC市場におけるソシオネクストのポジション
- 多分野・多品種で“*Entire Design*”を手掛けるソシオネクストの開発プラットフォームの特色と最先端技術への投資強化
- コンピューターアーキテクチャーベースでの多様な分野での先端SOC開発事例
- 各アプリケーション市場で拡大する商談獲得
- アプリケーション市場別のビジネス展開
- グローバルな研究開発体制の変革



# 「第二の変革」を通じた更なる成長

- 「第一の変革」により実現してきた高成長と利益体質を維持しつつ、新しい独自の“ソリューションSoC”ビジネスモデルと「第二の変革」を通じ、更なる成長と発展を目指す

## 第一の変革

### “outside- in”の変革による更なる商談獲得

- ビジネスモデルと注力領域の変革
  - => 商談獲得金額の増加 => 商談獲得残高の増加
  - => 製品売上の拡大
  - => オペレーティングレバレッジによる利益の拡大

## 第二の変革を通じた更なる成長と発展

- グローバルに競争力のある開発体制の構築・強化/最先端技術への積極的な投資
- グローバルなSoCエコシステムパートナーとのパートナーシップ強化
- 高水準の商談獲得を継続

	FY20	FY21	FY22	FY23
売上高 (億円)	997	1,170	1,928	2,212
為替レート(円)	106.1	112.4	135.5	144.6
営業利益率	1.6%	7.2%	11.3%	16.1%

	FY24	FY25	FY26~
売上高(億円)	2,000	➔	➔
為替レート (円)	130.0	(130.0)	(130.0)

営業利益率  
10%台半ばから後半

高成長と営業利益率向上の実現へ

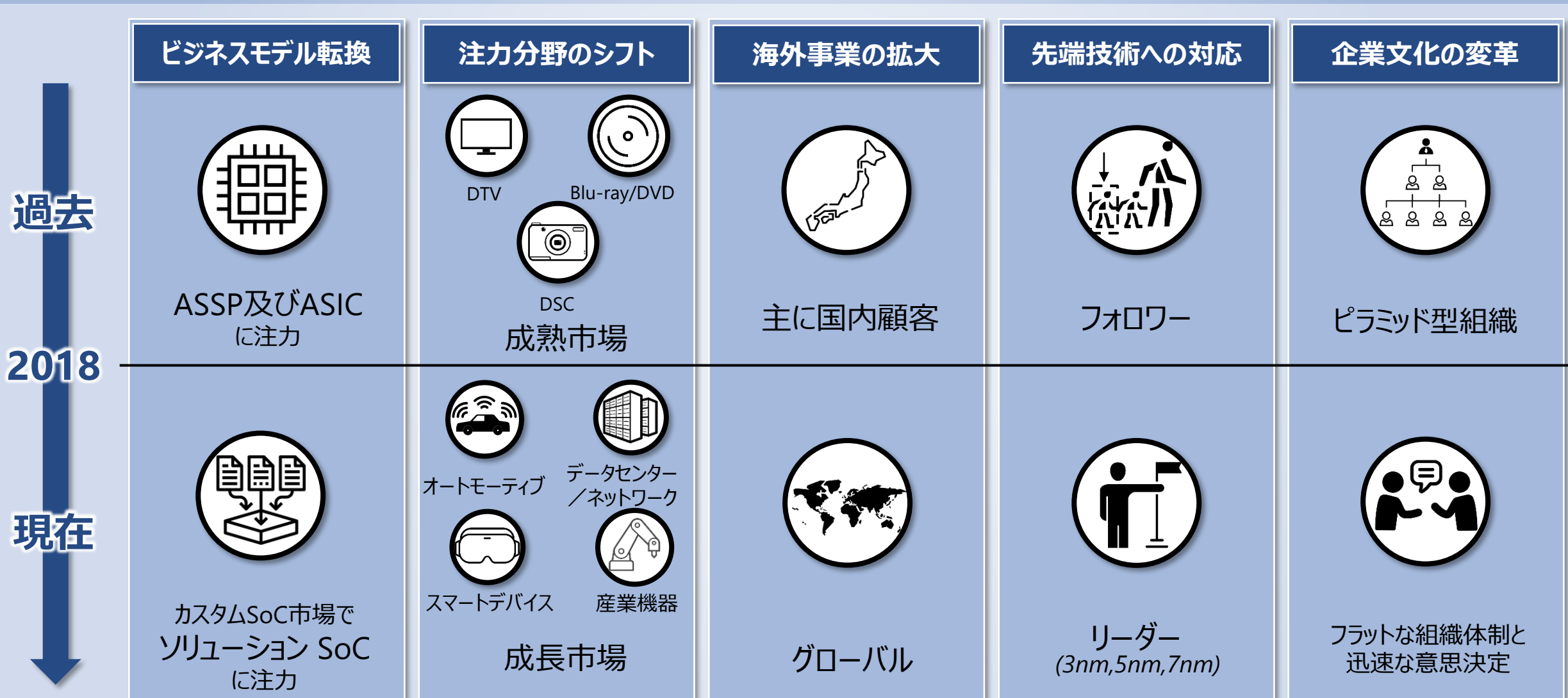
**“Together with our global partners, we bring innovation to everyone everywhere”**

ソシオネクストは、新しいサービス・製品の差別化のために独自 (Bespoke) の先端SoCを必要とするお客様のパートナーとして、また、進化する半導体のエコシステムにおいてファウンドリ・OSATをはじめ、IP・EDAツール・ソフトウェアに至るまで最新の技術を提供するサプライヤーのパートナーとして、お客様、さらにはその先にいる世界中の人々に新しい価値を提供し、豊かな社会の実現に貢献していきたいと考えています。



**最先端SoC技術を多様な分野のお客様の革新的なビジネスに繋ぐ**

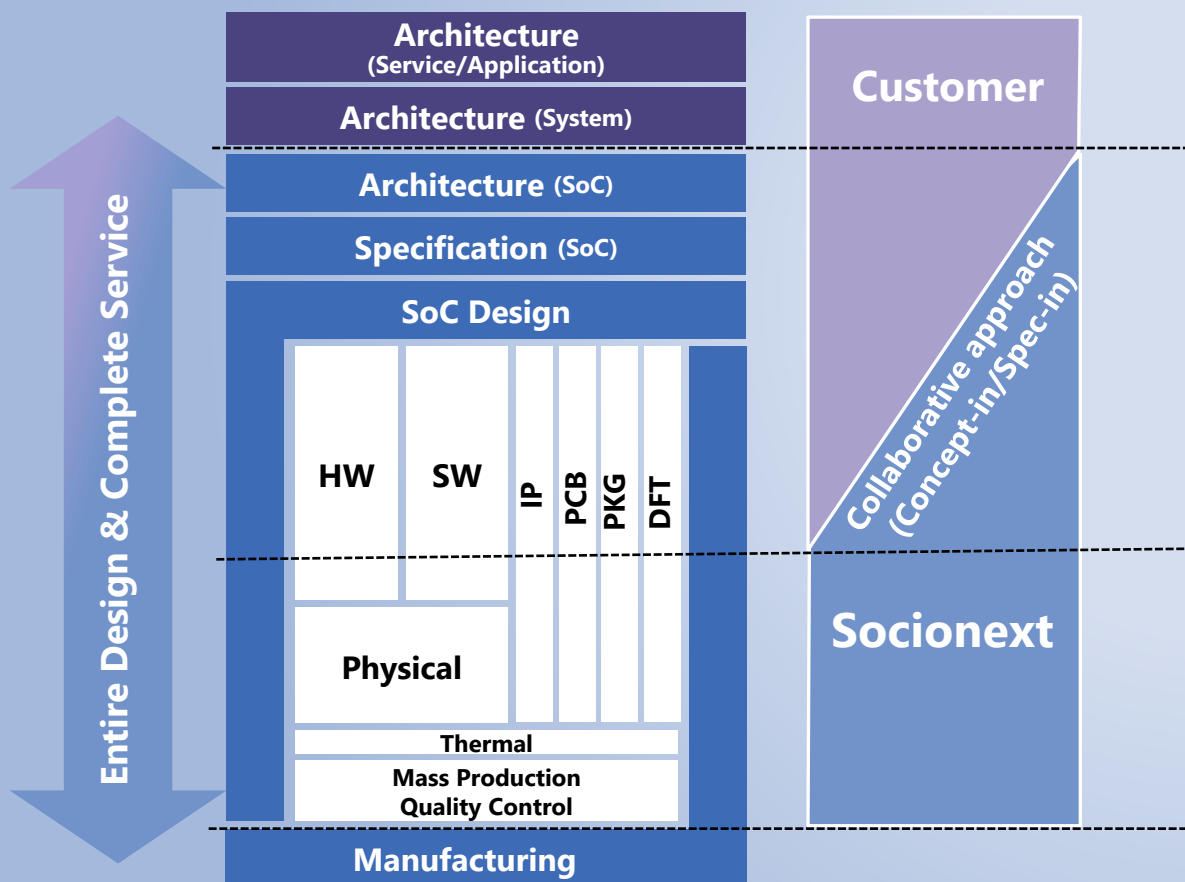
- 事業及び企業文化の変革を通じ、新しい独自のビジネスモデル“ソリューションSoC”で業界をリードするグローバルなカスタムSoCベンダーに転換



# Solution SoC ビジネスモデル<sup>1</sup>

- ソシオネクストは、先進的で革新的なチップ<sup>o</sup>を必要とするお客様に最適なカスタムSoCを提供するため、独自の新しいビジネスモデル「ソリューションSoC」を確立

## “Solution SoC”



- お客様の要求を満たし、かつ効率的な設計を行うために、お客様と協力して、最適なSoCアーキテクチャを設計 / 半導体エコシステム全体から最適なIPと設計手法を選択 / あらゆるタイプのお客様に最適なカスタムSoCを提供

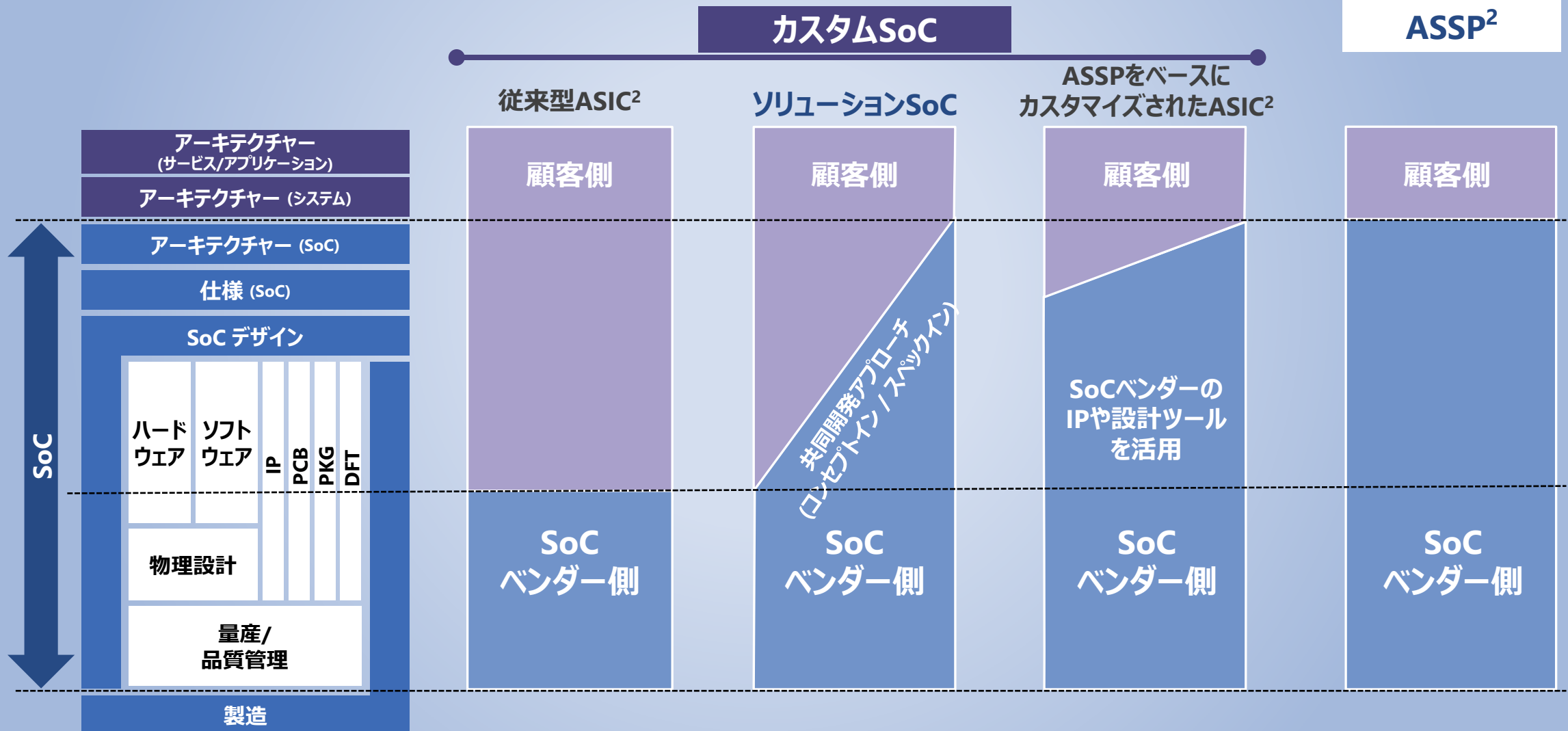
### Socionext

- 幅広い技術、専門知識を持つ多様なエンジニア (SoCアーキテチャー, … サーマル設計、品質)
- 先端技術分野での製品やサービスの差別化を図るため、ヘテロジニアスを含めた独自のSoCを求めるお客様とともに開発
- コンピュータアーキテクチャをベースとした柔軟な設計開発プラットフォーム上で、さまざまなCPU、AI、インターフェース、アプリケーションIPを活用して最適なSoCやチップレットを設計
- 品質を確保 (車載品質を含む)
- グローバルな生産・供給システム (オートモーティブ市場向けを含む)を有する



# “ソリューションSoC”ビジネスモデルの特徴

- 従来型ASIC<sup>2</sup>とソリューションSoCの主な違い：顧客とのインターフェース
- ソリューションSoCとASSPをベースにカスタマイズされたASIC<sup>2</sup>の主な違い：カスタマイズの幅



1. 本スライドは当社独自の認識を基に作成しています。  
 2. 図表は当社独自の認識を基に、業界内の企業分類のフレームワークを図示化したものです。

- 多分野・多品種で、SoCアーキテクチャーからサーマル設計、品質に至るまでの” Entire Design（全体設計） ”とフルターンキー・量産対応の”コンプリート・サービス”を提供し、あらゆるタイプのお客様に最適な独自（Bespoke）SoCを開発

## ソリューションSoCビジネスモデルで開発した独自（Bespoke）SoCの競争優位性

### 従来型ASIC<sup>1</sup>との比較

- ソフトウェア開発の初期段階、上流設計における高付加価値のサポート
- 独自（Bespoke）の SoC、ヘテロジニアスSoC/チップレット、および複雑な最先端の SoC 設計を提供可能
- 十分な自社リソースを確保できない企業にも利用可能

### ASSPをベースにカスタマイズされたASIC<sup>1</sup>との比較

- 最適なカスタムSoCを設計するために、半導体エコシステム内のリソースを柔軟に活用（ベンダーの自社IPや設計方法に限定された「変更」（“Modification”）とは対照的）

## ソリューションSoCビジネスモデルを支える当社の特色

### 1. 顧客の理解

- 顧客のシステムアーキテクチャに対する深い理解
- ASSP事業の経験により顧客のシステム、アプリケーション、IP等に対する理解が可能に

### 2. SoCに対する理解

- IP、EDAツール、パッケージ、品質管理、製造等の技術に加え、SoCのアーキテクチャに対する深い理解
- 長年を通じ蓄積された、多分野・多品種におけるカスタムSoC開発の経験・知見
- SoCアーキテクチャーからサーマル設計、品質に至るまでの”Entire Design（全体設計）”能力と、先端技術分野でのフルターンキー・量産対応を含む充実した”コンプリート・サービス”提供能力

### 3. 事業規模

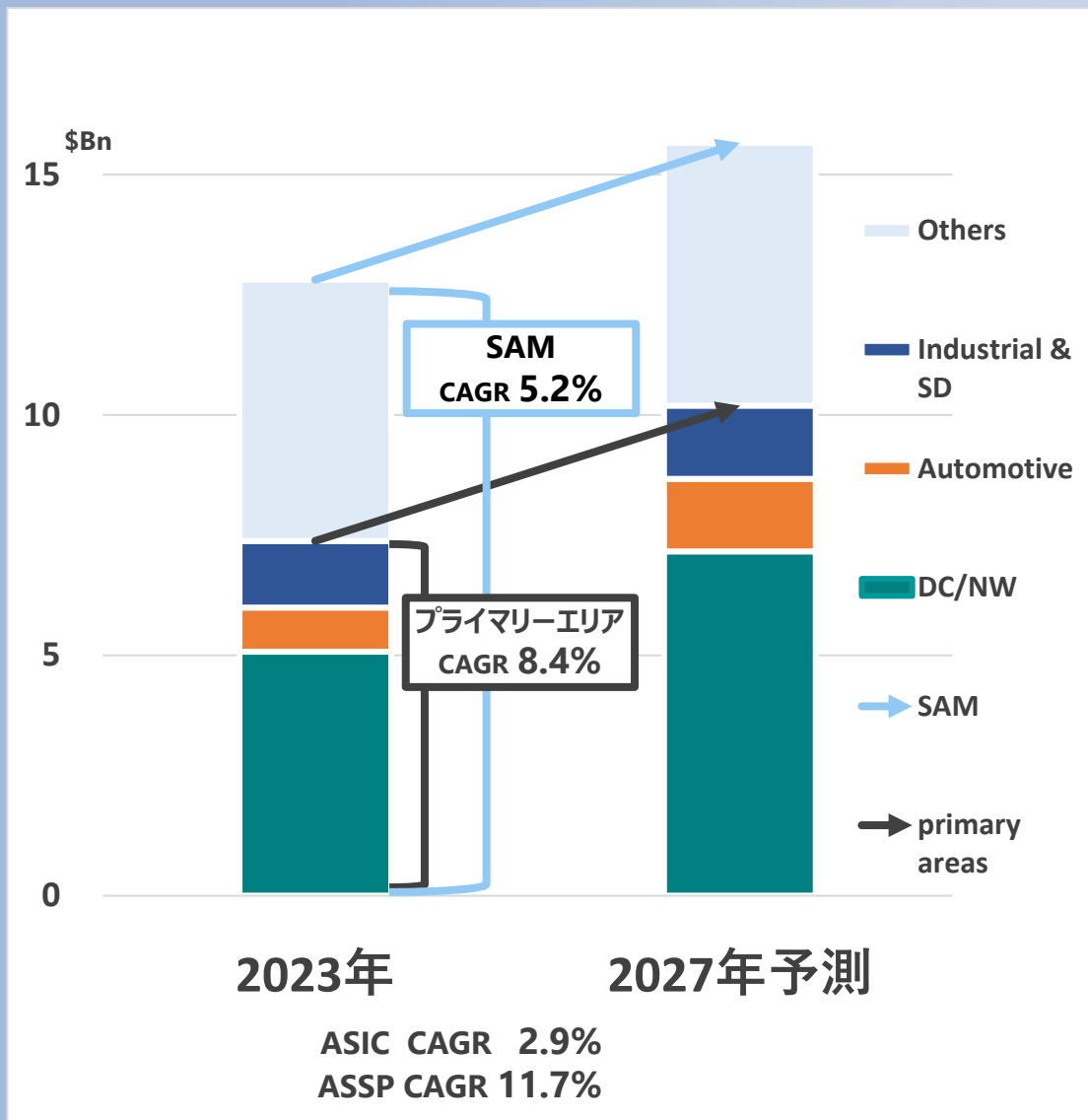
- 上流工程を含む大規模設計を可能とする豊富なエンジニアリングリソース  
（アーキテクト、システム・ソフトウェアエンジニア、フロントエンド・バックエンドエンジニア、パッケージングエンジニア等）

### 4. 豊富な経験

- 高い信頼性が要求されるオートモーティブ向け製品を長年開発してきた経験

1. 定義は当社独自の判断に基づいています。

# カスタムSoC需要の拡大



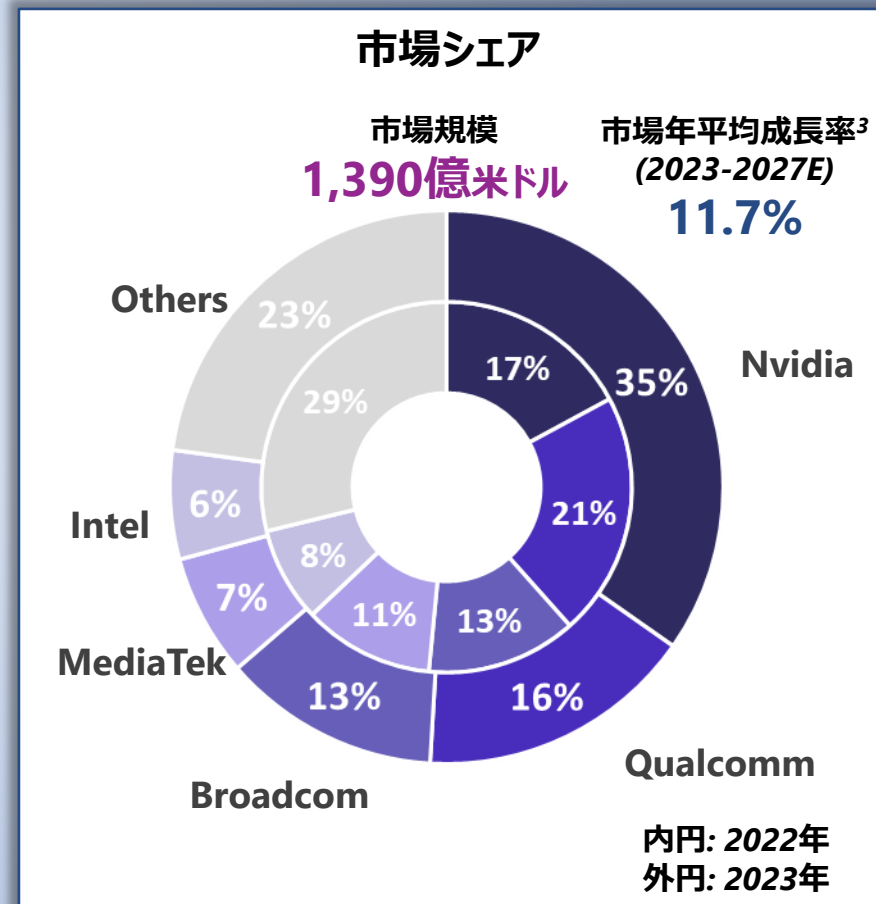
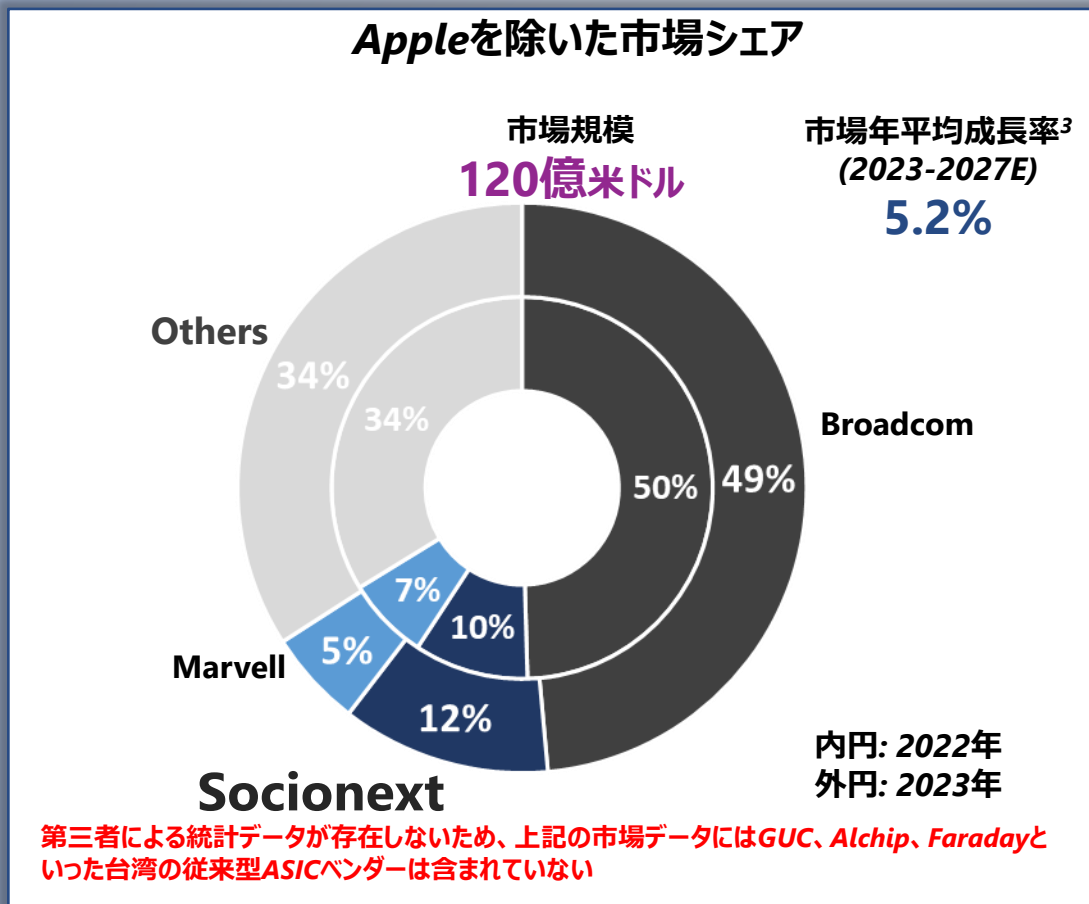
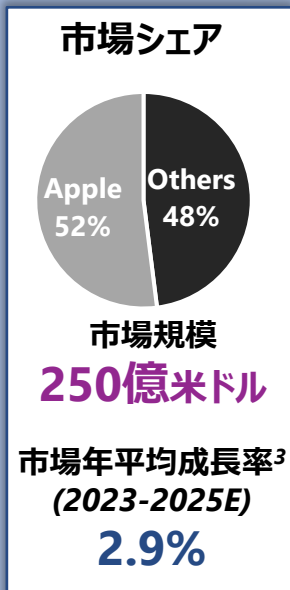
## カスタム SoC およびソリューション SoC への需要拡大の背景

- 技術革新に伴う新しいサービスやアプリケーションの登場**  
 テクノロジーの進化により、新しいサービスやアプリケーションが登場、それらのサービスやアプリケーションに最適化されたSoC需要の拡大
- カスタム vs ASSP**  
 (1) "More than Moore"の時代に、先端企業で、PPAの達成のための最適な設計を求め、独自のSoCへの要求拡大 (2) ASSPベンダーによるベンダーロックイン懸念 - ASSPに満足しない先端企業が増加
- 半導体エコシステムの進化**  
 半導体エコシステム(ファウンドリ、OSAT、EDA、IPベンダー、OSS等)の進化/拡大
- "Entire Design (全体設計)"と"コンプリート・サービス"**  
 最先端SoCの設計の複雑化、「オーダーメイド」SoCのニーズ、チップレット/ヘテロジニアスインテグレーションの拡大に伴い、「Entire Design (全体設計)」（SoCアーキテクチャからサーマル・品質まで）と「コンプリート・サービス」（開発から生産管理・納入まで）の重要性がさらに高まっている
- さまざまなアプリケーション市場における新たなニーズ**  
 従来ASIC が提供してきた分野でも、さまざまな IP の統合が必要となる高度な機能を実現するために、ソリューション SoC タイプの開発に向かう顧客が増加

- 5nm/3nmのプロセスノードを利用したSoCを設計できる競合他社も存在するカスタムSoC（ASIC）市場の中で、当社は第2位のシェア12%を有する（自社製品向けのカスタムSoCのみを設計するAppleを除く）

## カスタムSoC（ASIC）<sup>1</sup>市場シェア<sup>2</sup>(2022-2023年)

## ASSP<sup>1</sup>市場シェア<sup>2</sup> (2022-2023年)



市場データは、当社がOmdiaのデータにもとづき推計

1. Omdiaが“Application Market Forecast Tool-4Q 2023”で定義するLogic ASSPとLogic ASICをそれぞれ ASSPとカスタムSoC（ASIC）と定義しています。Omdiaの定義と当社がターゲットとする市場は異なる可能性があります。Custom SoC内のビジネスモデルの区分は当社独自の想定によるものです。

2. Omdiaの“Competitive Landscaping Tool CLT, Annual-4Q 2023”及び当社内部データをもとに当社が推計したものです。市場規模は全てドル建ての売上ベースで計算しています。

3. Omdiaの“Application Market Forecast Tool-4Q 2023”及び当社内部データをもとに当社が推計したものです。年平均成長率(2023年-2027年)は(2027年予想 / 2023年)^((1/4))-1で算出しています。

# 多分野で“Entire Design（全体設計）”を手掛けるソシオネクストの 開発プラットフォームの特色と最先端技術への投資強化

## コンピューターアーキテクチャベースの開発設計

- 先端技術分野では主要アプリケーション間で、コンピューターアーキテクチャベースの似通ったシステム構成へ進む中、共通の開発プラットフォームを構築
- ソフトウェア指向のパーツとしての“ソフトウェア・デファインドSoC”
- PPAの最適化に向けて共通の課題が存在
- More than MooreのSoC化技術（チップレット、ヘテロジニアスインテグレーション）
- 設計の複雑化（プロセス、ソフトウェア、ヘテロジニアス、サーマル設計、信頼性）

## 多分野・多品種の“Entire Design（全体設計）”を手掛ける“Solution SoC” に最適な設計開発プラットフォームの構築

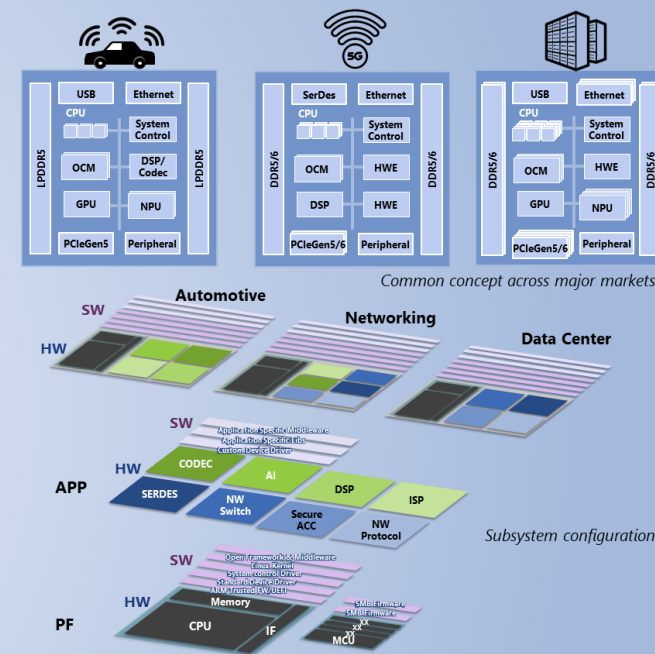
- ハードウェアのみならずシステムレベルのソフトウェアからサーマル設計など、幅広い分野の総合設計領域を包含するコンピューターアーキテクチャに基づく開発設計プラットフォームの構築、強化など
- 多分野・多品種の開発経験を活かし、これをカバーする設計開発プラットフォームの構築
- 各機能層の既存の設計資産を維持しながら、技術進化に対応
- ソフトウェアを含めた強固な開発プラットフォームの構築
- 複雑化するSoC設計において、“Entire Design” / “コンプリート・ソリューション”の提供

## 先端テクノロジーへの投資の拡大

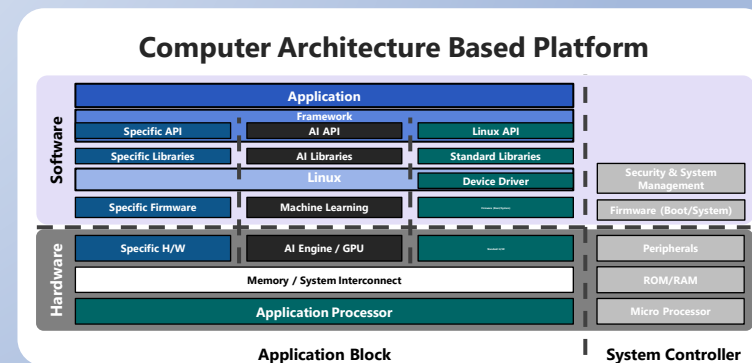
- 最先端テクノロジーへの投資
  - ・ 2nm、1.4nmのプロセスノード
  - ・ チップレット(die-to-dieインターコネクト、2.5D/3D他)
  - ・ IP、設計・開発を支援するためのAI等
- SoCエコシステム（EDA、IP、その他ベンダー）とのより緊密なパートナーシップで最先端技術を強化し、多種多様なIPや技術から最適な技術選択を求める顧客に応える

◆ SoCエコシステムとの連携を強化し、グローバルイノベーションをドライブ

- システムおよびサブシステム構成、バスアーキテクチャは主要なアプリケーションでコンピューターアーキテクチャに近づき、似通ったものになりつつある
- 共通の開発プラットフォームを構築することで、開発効率と収益性を改善



## ソシオネクスト “Solution SoC” 開発プラットフォーム

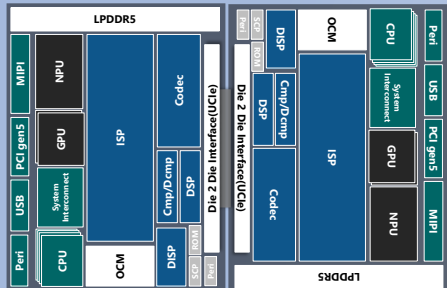


# コンピューターアーキテクチャーベースでの多様な分野での先端SOC開発事例

- 主要アプリケーション間で、コンピューター・アーキテクチャー・ベースの似通ったシステム構成へ進む中、共通の開発プラットフォームを構築
- チップレット、ヘテロジニアスインテグレーション、サーマル設計、信頼性など、設計の複雑化によるPPAの最適化の課題に対応

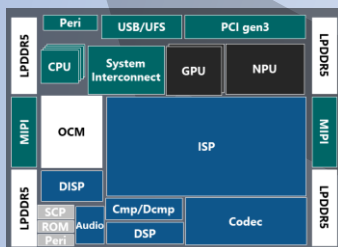
## スマートデバイス

### Network Camera

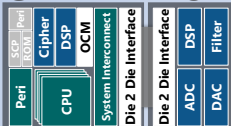


Chiplet / Homogeneous

### Camera



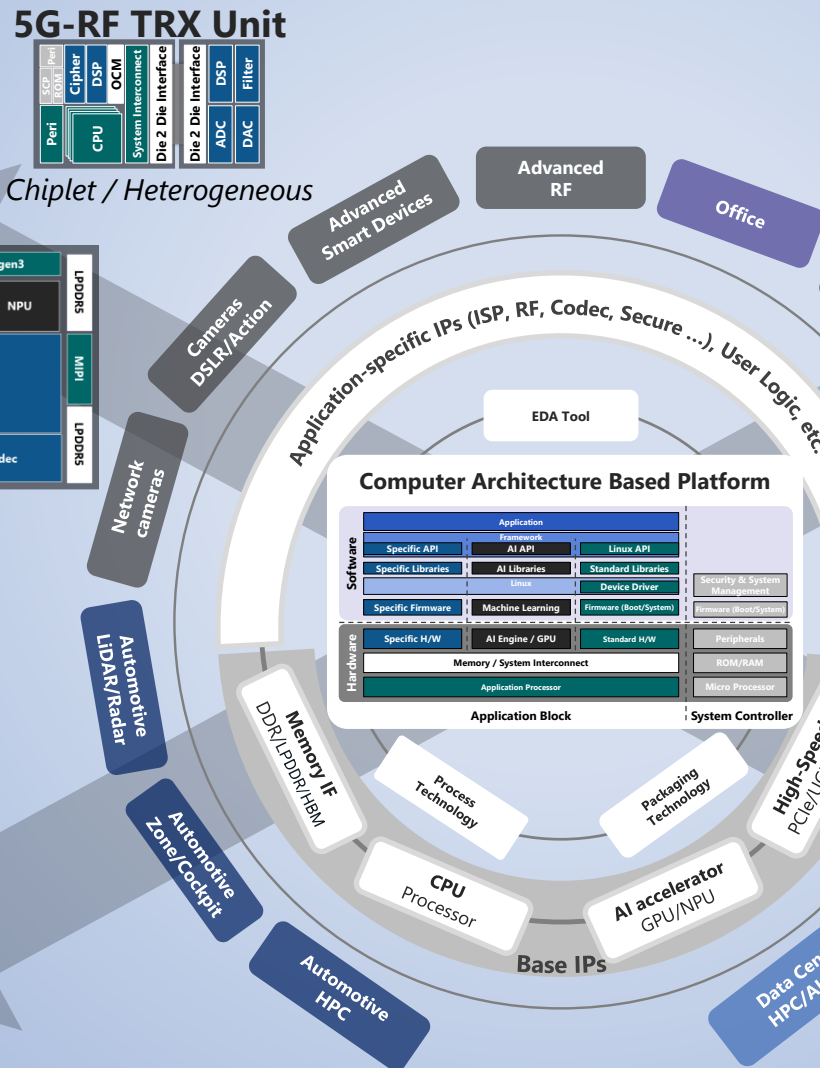
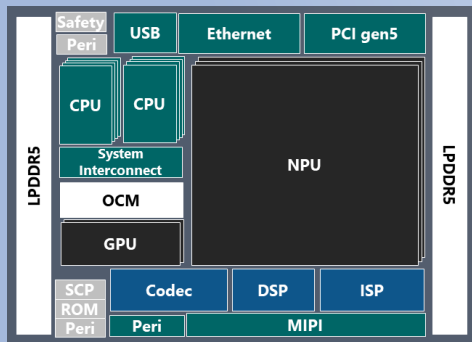
### 5G-RF TRX Unit



Chiplet / Heterogeneous

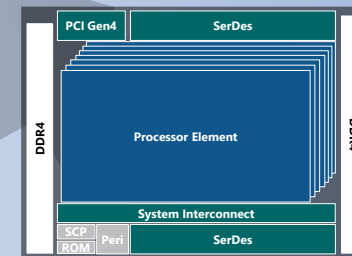
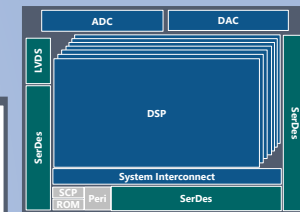
## オートモーティブ

### Automotive/ADAS



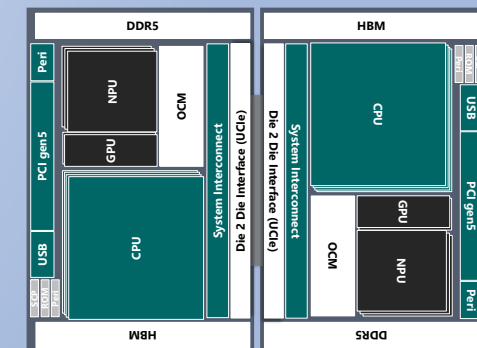
## 産業機器

### Test & Measurement



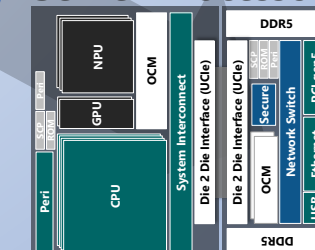
## データセンター/ネットワーク

### Server Processor



Chiplet / Homogeneous

### Server Processor



Chiplet / Heterogeneous

# 各アプリケーション市場で拡大する商談獲得

## スマートデバイス

5/7/12nm  
DSLR/Action



5/7nm  
Network cameras  
AR

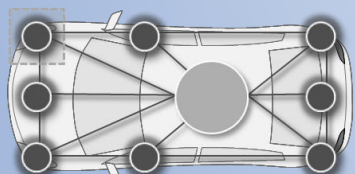


## オートモーティブ

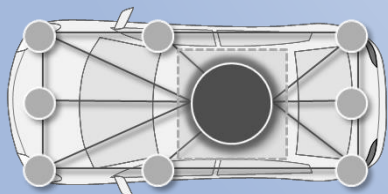
16/22nm  
LiDAR / Radar / Camera



7/16/22nm  
Zone Computing

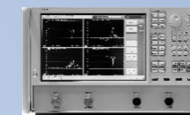


3/5nm  
HP Computing



## 産業機器

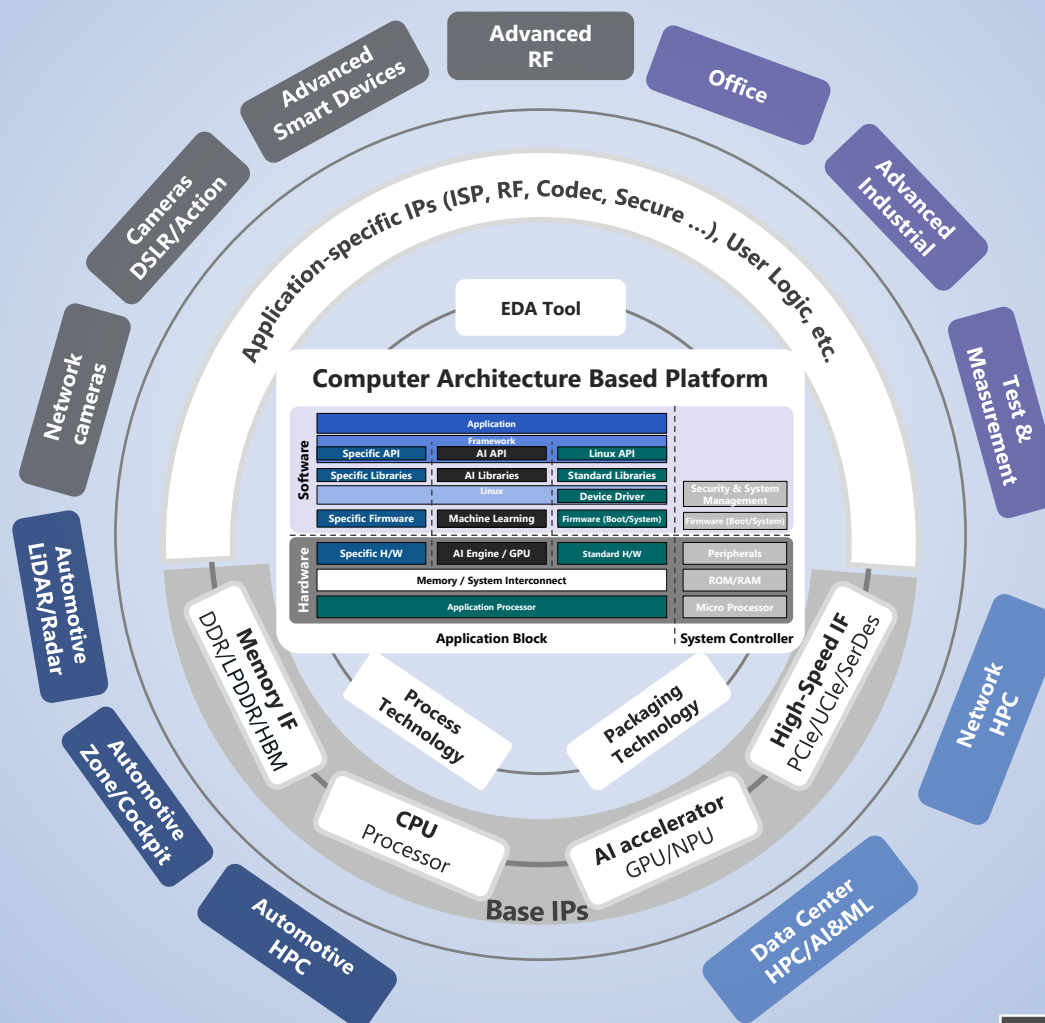
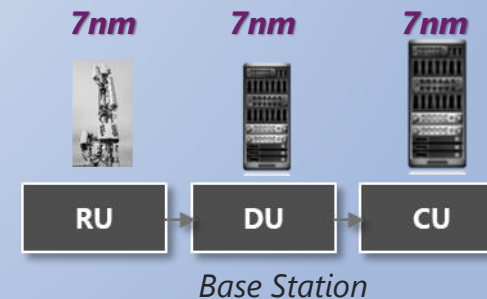
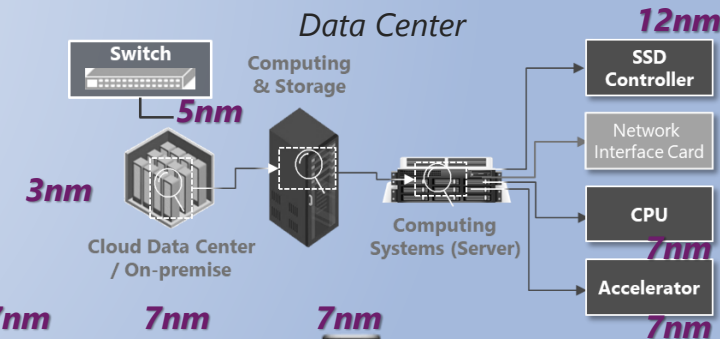
5/7nm  
Test & Measurement



28nm  
Printer



## データセンター/ネットワーク



# 各アプリケーション市場で拡大する商談獲得

## スマートデバイス

Application	nm	Customers <sup>1</sup>
Network cameras DSLR/Action	5-12	Major Players 

Design win balance



Mar-23

Mar-24

## オートモーティブ

Application	nm	Customers <sup>1</sup>
HP Computing AD/ADAS	3-7	Global OEMs Tier-1 Suppliers / Emerging companies
LiDAR, Camera, Rader, HMI	7-22	

Design win balance



Mar-23

Mar-24

## 産業機器

Application	nm	Customers <sup>1</sup>
FA Test & Measurement Printer	5-28	Major Players 

Design win balance



Mar-23

Mar-24

## データセンター/ネットワーク

Application	nm	Customers <sup>1</sup>
Data Center	3-12	Global Major Telecom Equipment Players
Base Station CU/DU/RU	7-12	

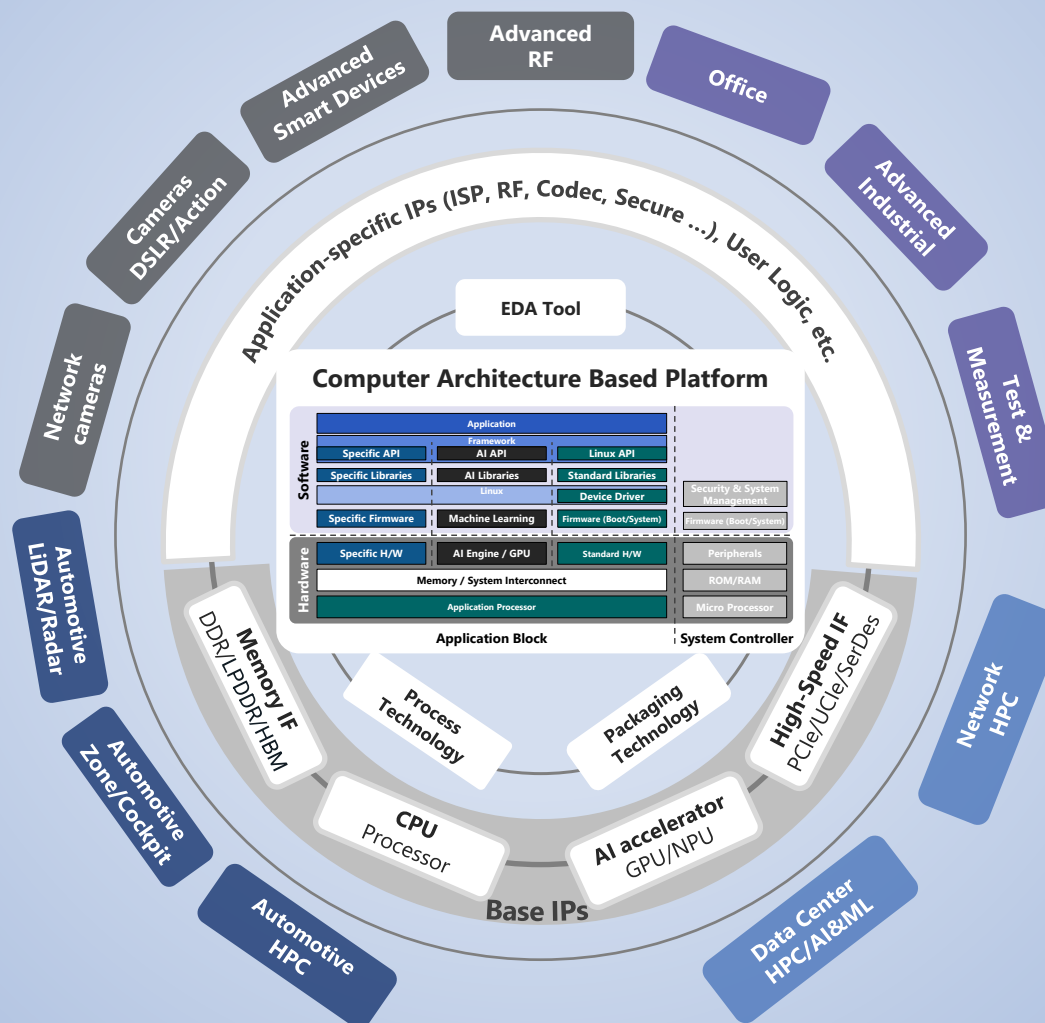
Design win balance

✓ Business active in the US



Mar-23

Mar-24



1. 海外の主要な顧客のみ掲載。 2. 開発実績には、外部から委託された実証チップ（テストチップ）の開発を含む。



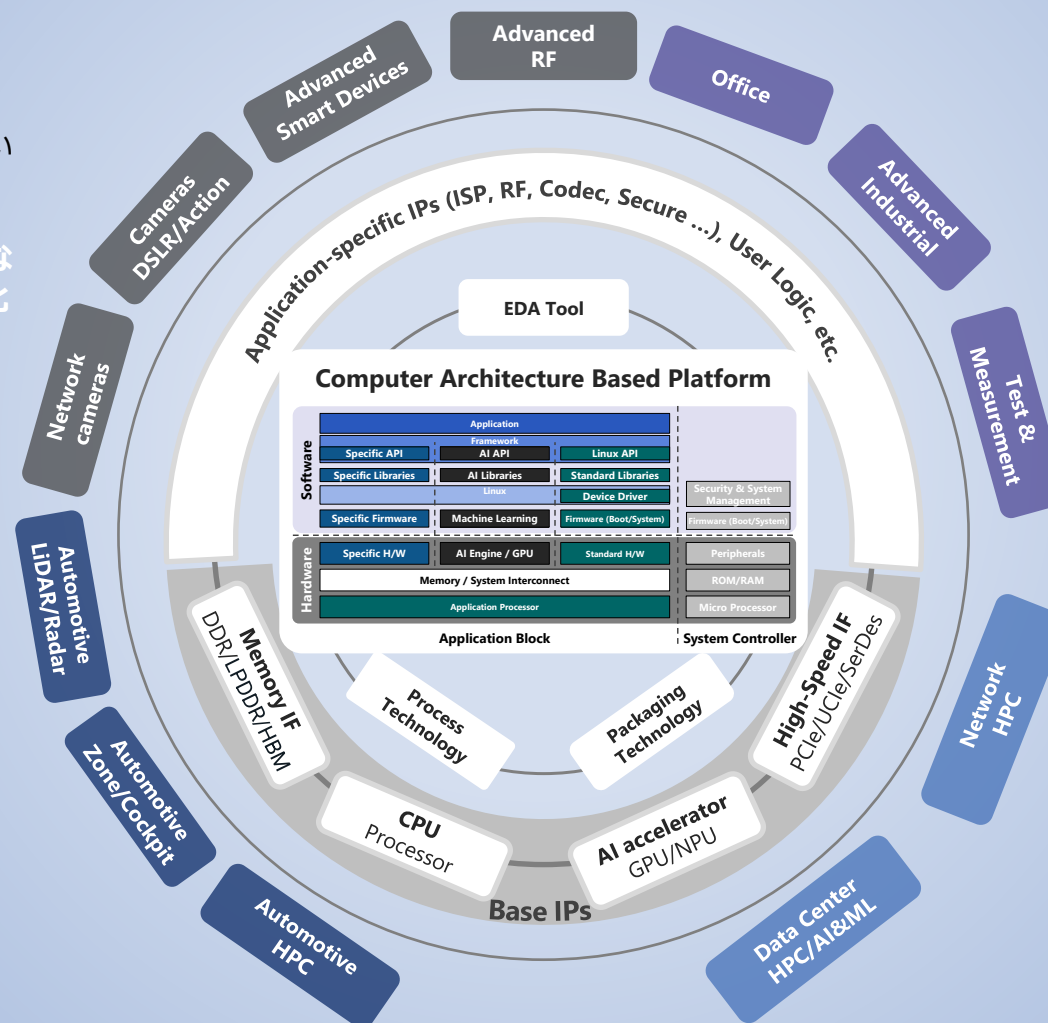
# アプリケーション市場別のビジネス展開

## スマートデバイス

- この分野での新技術への需要は、AI活用の広がりもあり、引き続き堅調
- コンピューター・ビジョン、ARなどのアプリケーションにおいて、先進的な顧客との商談は引き続き活発
- ソリューションSoCビジネスモデルを活用し、革新的な市場で必要とされる高度な低消費電力技術を強化

## オートモーティブ

- ADAS（先進運転支援システム）とAD（自動運転）のイノベーション継続
- ゾーンアーキテクチャやセンシングSoCに加え、HPCの需要も旺盛
- 商談は引き続き活発
- ソリューションSoCビジネスモデルを活用し、業界で確固たる地位を確立
- 最先端のプロセスノードを追求
  - ・ 3nm車載プロセス採用（2023年10月）



## 産業機器

- AIやネットワークの活用拡大により、産業用途で先端技術を搭載したソリューションSoCへの需要が拡大
- FA、計測機器やRF-CMOS技術を用いたカスタムSoCなどビジネスチャンスが拡大
- ソリューションSoCビジネスモデルを活用し、高度なプロセスノードとRF-CMOSテクノロジーを備えたカスタムSoCを提供

## データセンター/ネットワーク

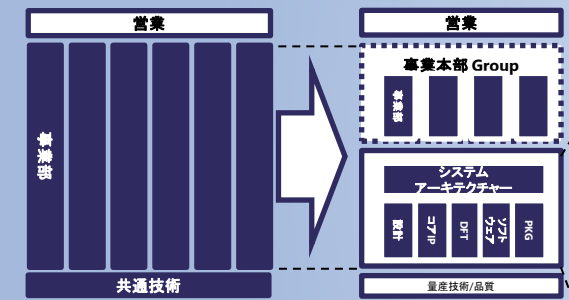
- 生成AI需要の高まりによるDC&NWやクラウドサービス向けSoCの需要は成長拡大トレンド
- 北米市場での新規商談獲得活動が本格化
- ソリューションSoCのビジネスモデルを活用し、更なる事業拡大を目指す
- 最先端のテクノロジーへの投資を継続
- Entire Design（全体設計）を最大限に活用
- IPベンダーとの連携強化
- 米国における研究開発力の強化／米国へのリソースシフト
- 最先端のプロセスノードを追求
  - ・ Arm社との2nmの連携（2023年10月）など
- 米国での新規商談が進展

- 主要な事業領域とビジネスモデルの変化に対応したグローバル開発体制の再構築
- 柔軟で拡張性の高いSolution SoC開発プラットフォームの強化



～2018年3月

～ 2021年



BUの統合により、TVやカメラの事業領域から、オートモーティブ、データセンター&ネットワーク、スマートデバイスへと事業領域がシフト

将来の成長に向けた新たな・独自のビジネスモデルによる  
グローバルで競争力のある開発体制の構築

# socionext™

## Appendix:

### Overview

- 財務諸表
- 売上高の内訳 四半期別
- 商談獲得の詳細
- 会社概要、他



(単位：億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度予想
売上高	997	1,170	1,928	2,212	2,000
前年同期比増減率	-3.7%	+17.3%	+64.7%	+14.8%	-9.6%
製品売上	731	846	1,568	1,829	-
NRE売上	230	281	349	376	-
その他売上	36	43	11	8	-
売上原価	(432)	(498)	(1,039)	(1,112)	-
売上総利益	565	673	888	1,100	-
売上総利益率	56.7%	57.5%	46.1%	49.7%	-
製品粗利益	40.1%	41.1%	33.7%	39.2%	-
研究開発費	(392)	(432)	(493)	(533)	-
販売費及び一般管理費 (研究開発費除く)	(158)	(156)	(178)	(212)	-
営業利益	16	85	217	355	270
営業利益率	1.6%	7.2%	11.3%	16.1%	13.5%
営業外収益	4	6	18	16	0
経常利益	20	91	234	371	270
法人税等合計	(5)	(16)	(37)	(110)	(75)
当期純利益	15	75	198	261	195
当期純利益率	1.5%	6.4%	10.3%	11.8%	9.8%
為替レート (USD/JPY)	106.1	112.4	138.7	144.6	130.0

(単位:億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
<b>資産</b>					<b>負債及び純資産</b>				
現金及び預金	427	463	451	697	買掛金	120	166	234	157
売掛金	286	251	408	353	未払金・未払費用	74	69	303	182
棚卸資産 <sup>1</sup>	67	164	477	255	その他	19	39	286	191
その他	26	29	224	86					
<b>流動資産合計</b>	<b>806</b>	<b>906</b>	<b>1,561</b>	<b>1,389</b>	<b>流動負債合計</b>	<b>213</b>	<b>274</b>	<b>823</b>	<b>531</b>
有形固定資産	89	116	172	218	固定負債合計	13	14	17	27
Reticle	37	47	56	81	<b>負債合計</b>	<b>226</b>	<b>288</b>	<b>841</b>	<b>558</b>
その他有形固定資産	52	69	116	130	資本金	302	302	302	327
無形固定資産	116	122	130	185	資本剰余金	302	302	302	327
繰延税金資産	23	31	69	67	利益剰余金	214	289	486	636
その他	9	8	8	9	その他	(1)	3	8	20
<b>固定資産合計</b>	<b>237</b>	<b>278</b>	<b>379</b>	<b>479</b>	<b>純資産合計</b>	<b>817</b>	<b>896</b>	<b>1,099</b>	<b>1,310</b>
<b>総資産合計</b>	<b>1,042</b>	<b>1,184</b>	<b>1,939</b>	<b>1,868</b>	<b>負債純資産合計</b>	<b>1,042</b>	<b>1,184</b>	<b>1,939</b>	<b>1,868</b>

## 強固なバランスシート

現金及び預金



**697億円**  
(FY23)

負債



**有利子負債ゼロ**  
(FY23)

自己資本比率<sup>2</sup>

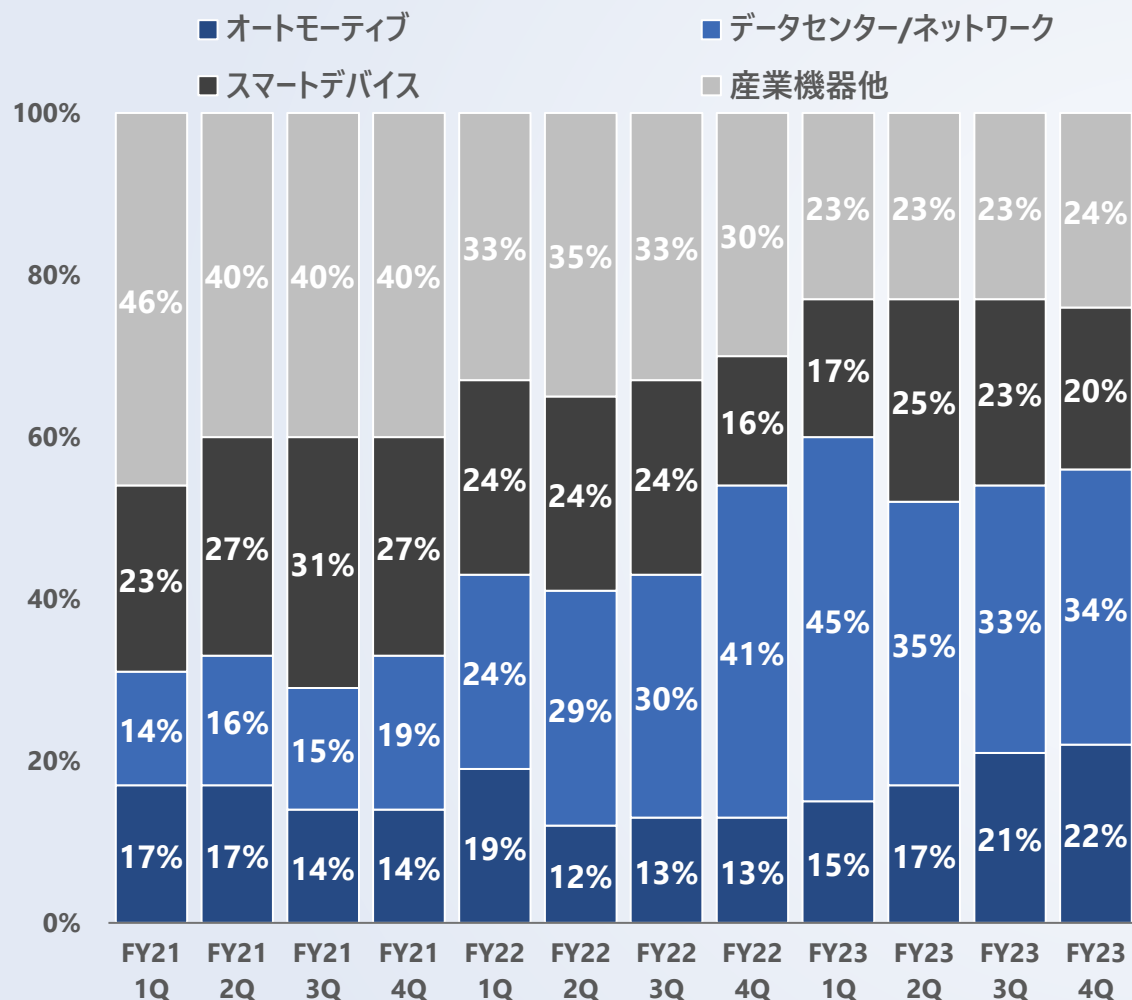


**70.1%**  
(FY23)

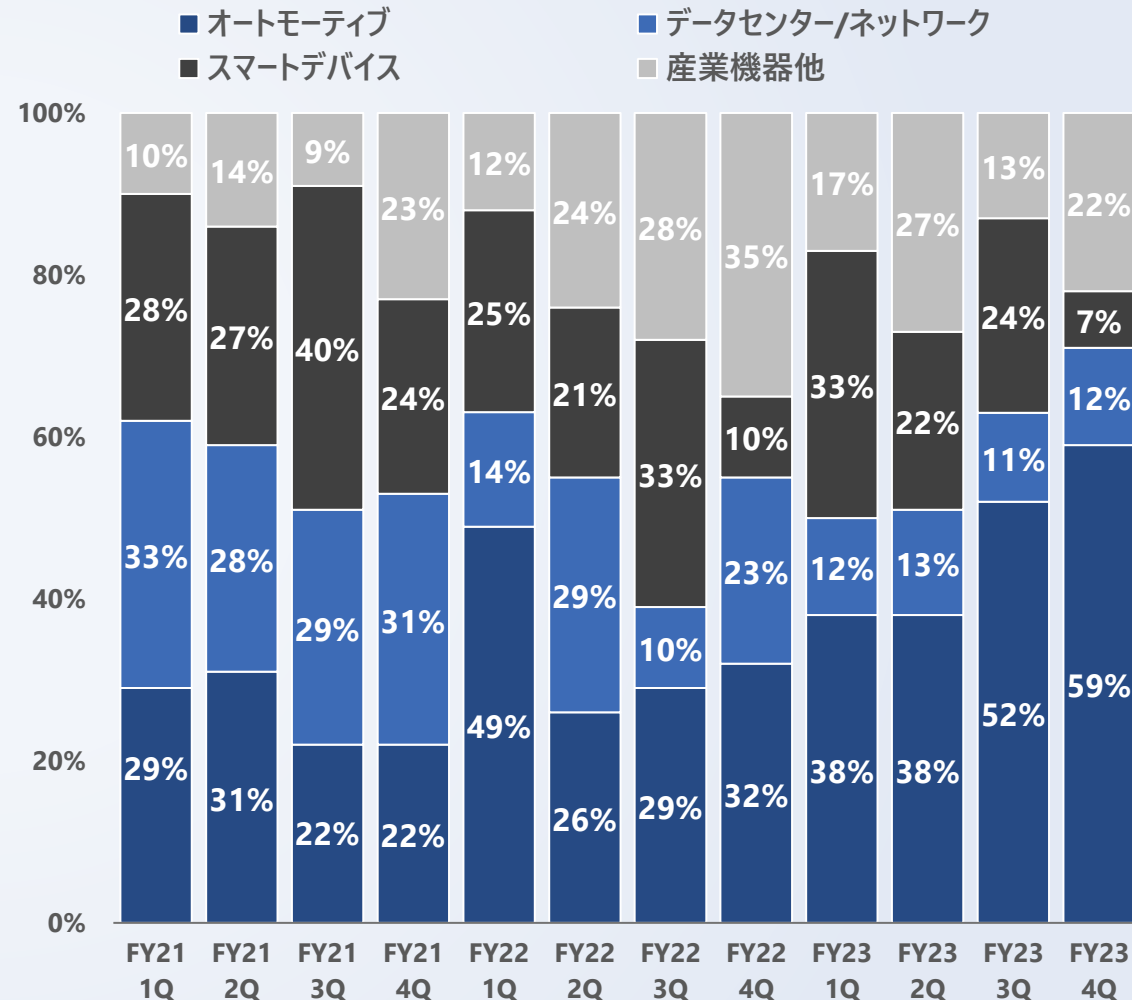
1. 棚卸資産は、「製品」及び「仕掛品」の合計値として算出  
2. 「株主資本」及び「その他の包括利益累計額」の合算値を「総資産」で除して算出

# 売上の内訳（アプリケーション別） 四半期別

## 売上高<sup>1</sup>



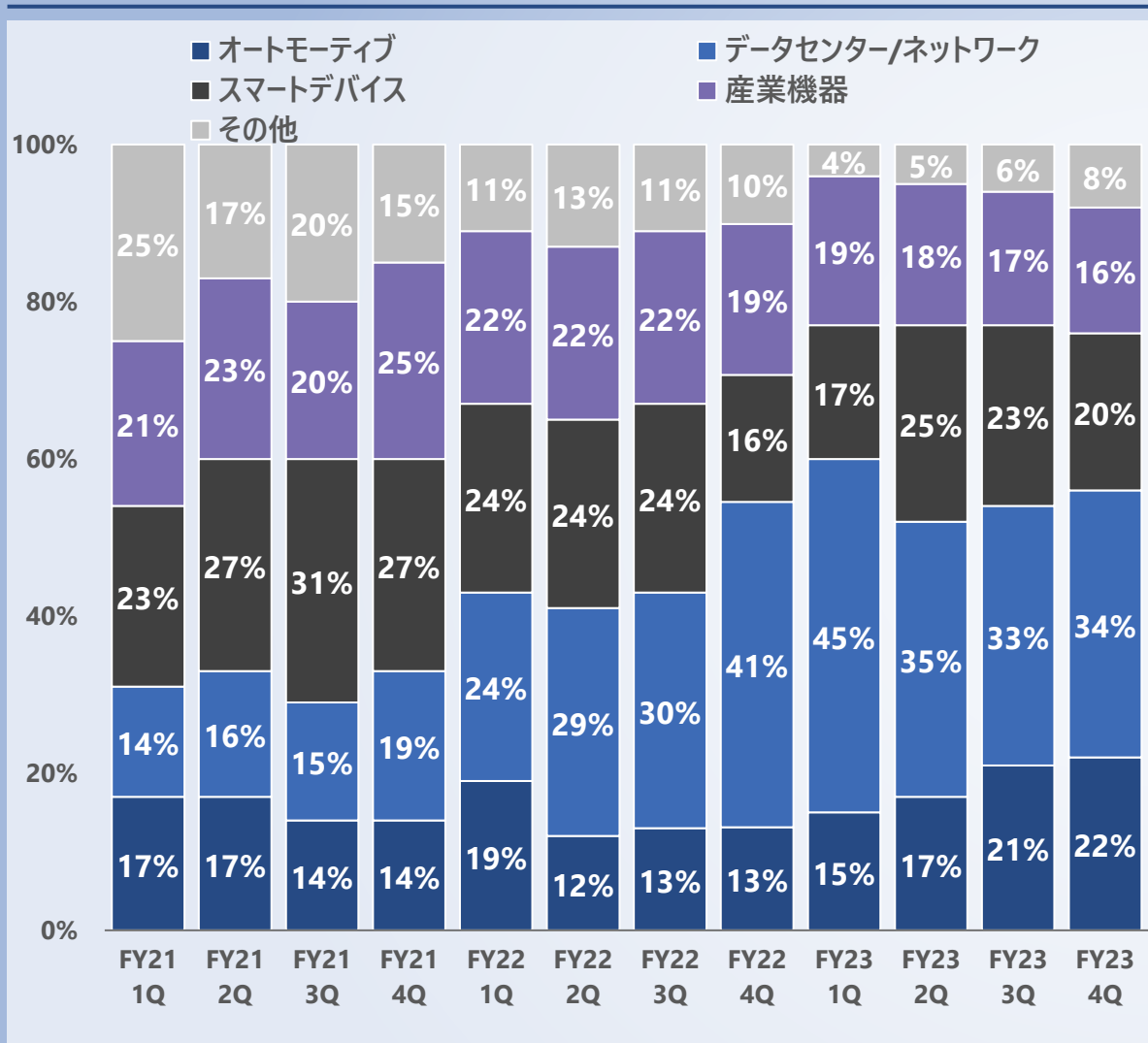
## NRE売上<sup>1</sup>



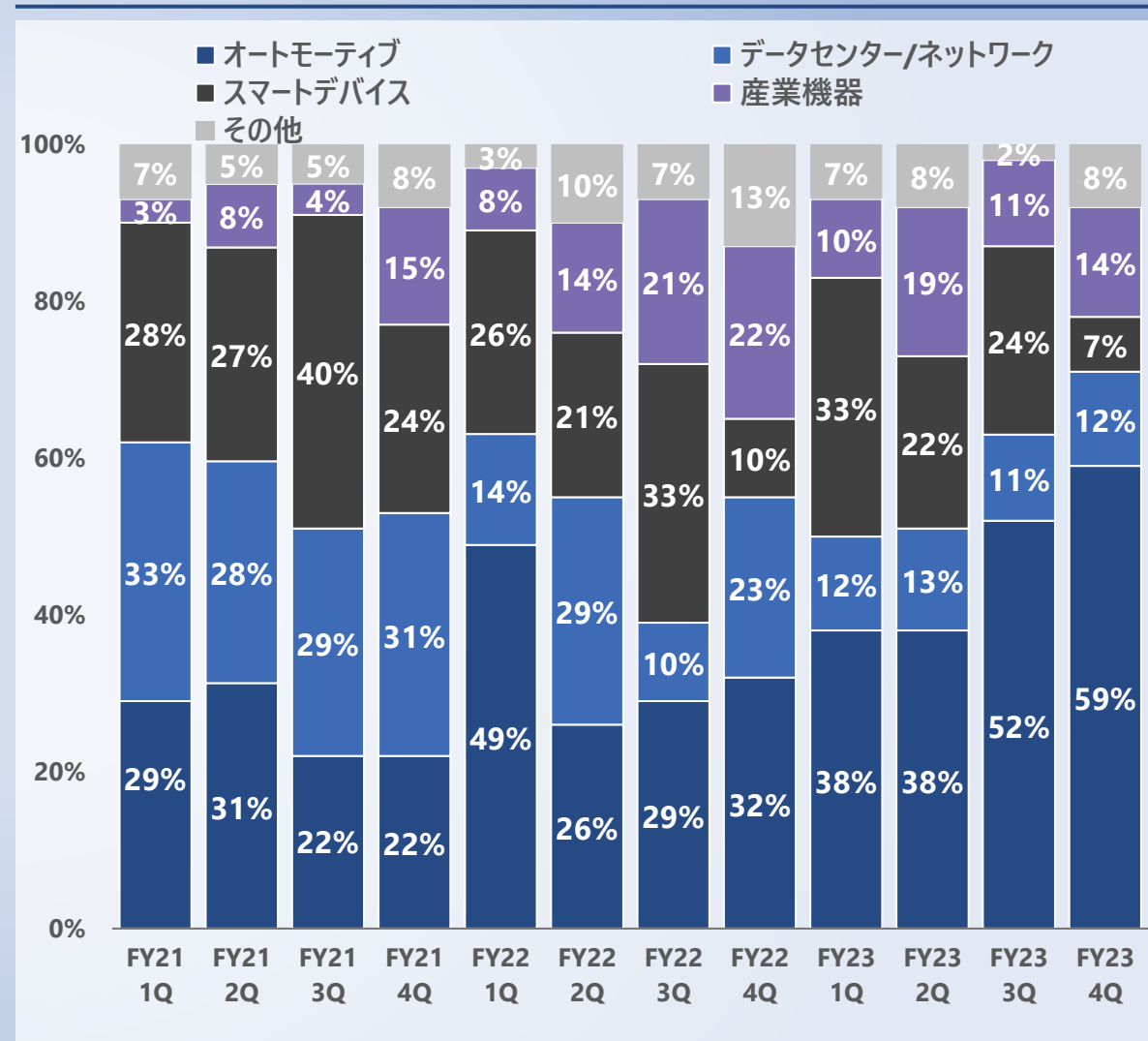
1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

# 売上の内訳（アプリケーション別） 四半期別

## 売上高<sup>1</sup>



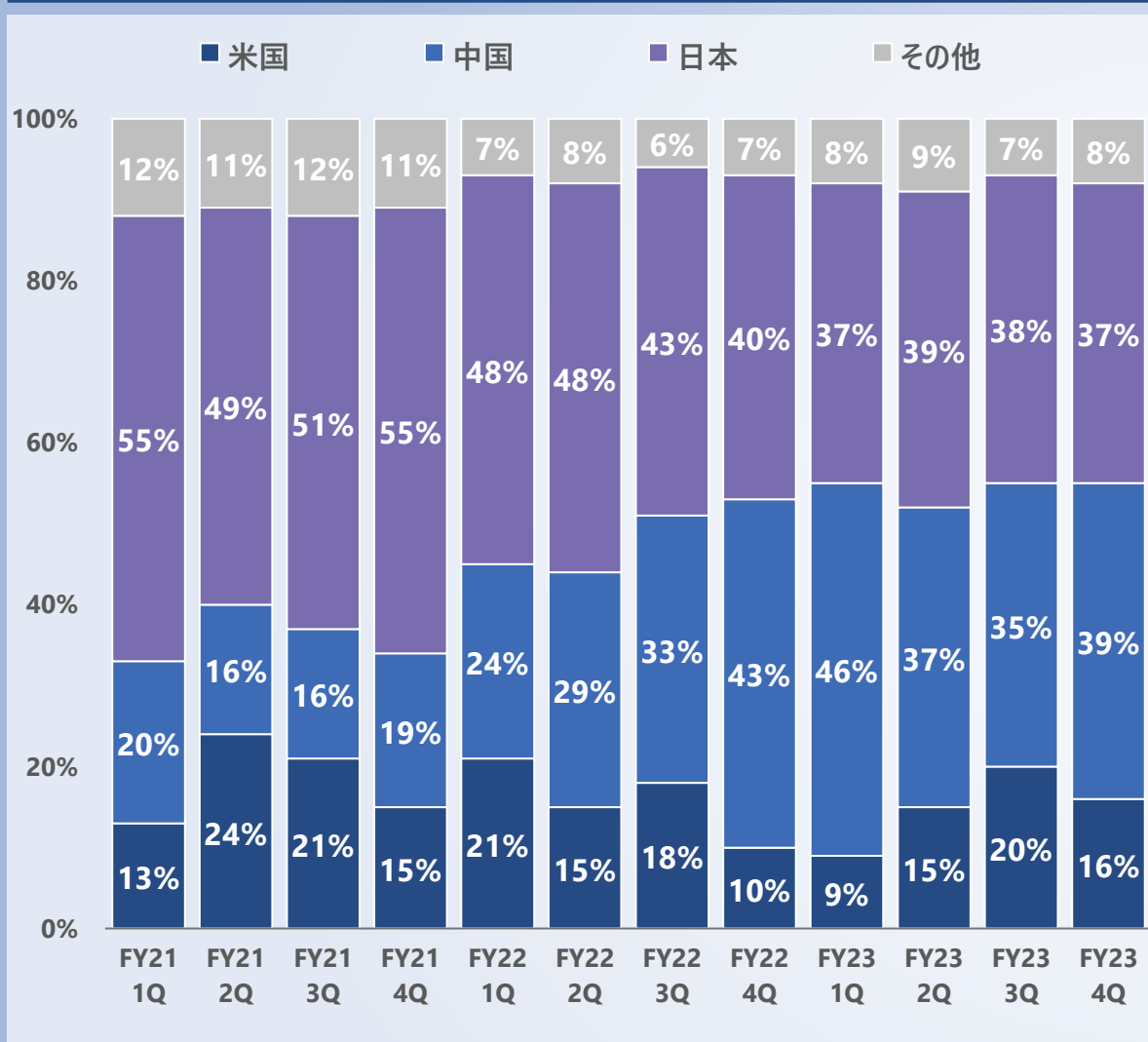
## NRE売上<sup>1</sup>



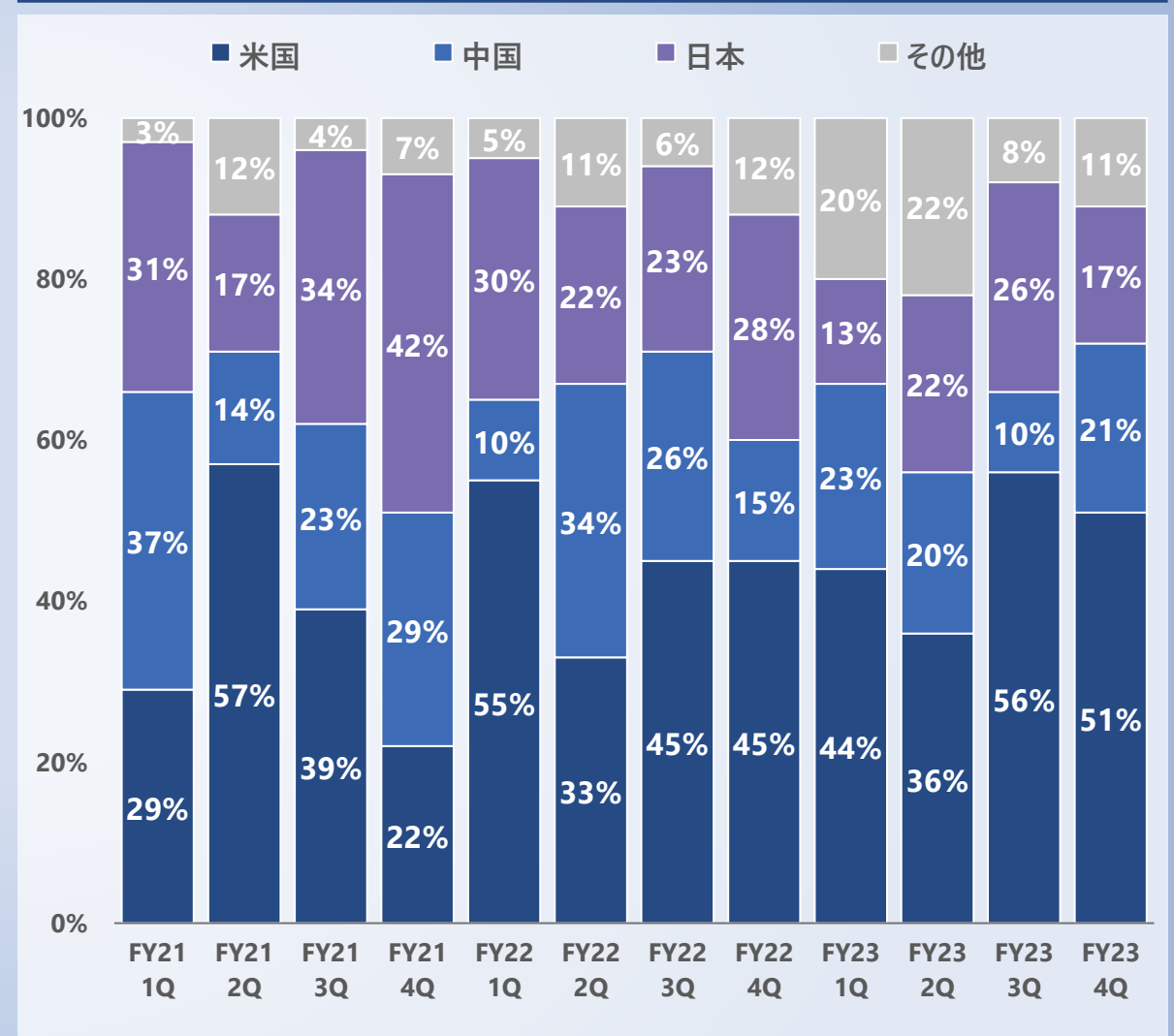
1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

# 売上の内訳（地域別） 四半期別

## 売上高<sup>1</sup>



## NRE売上<sup>1</sup>

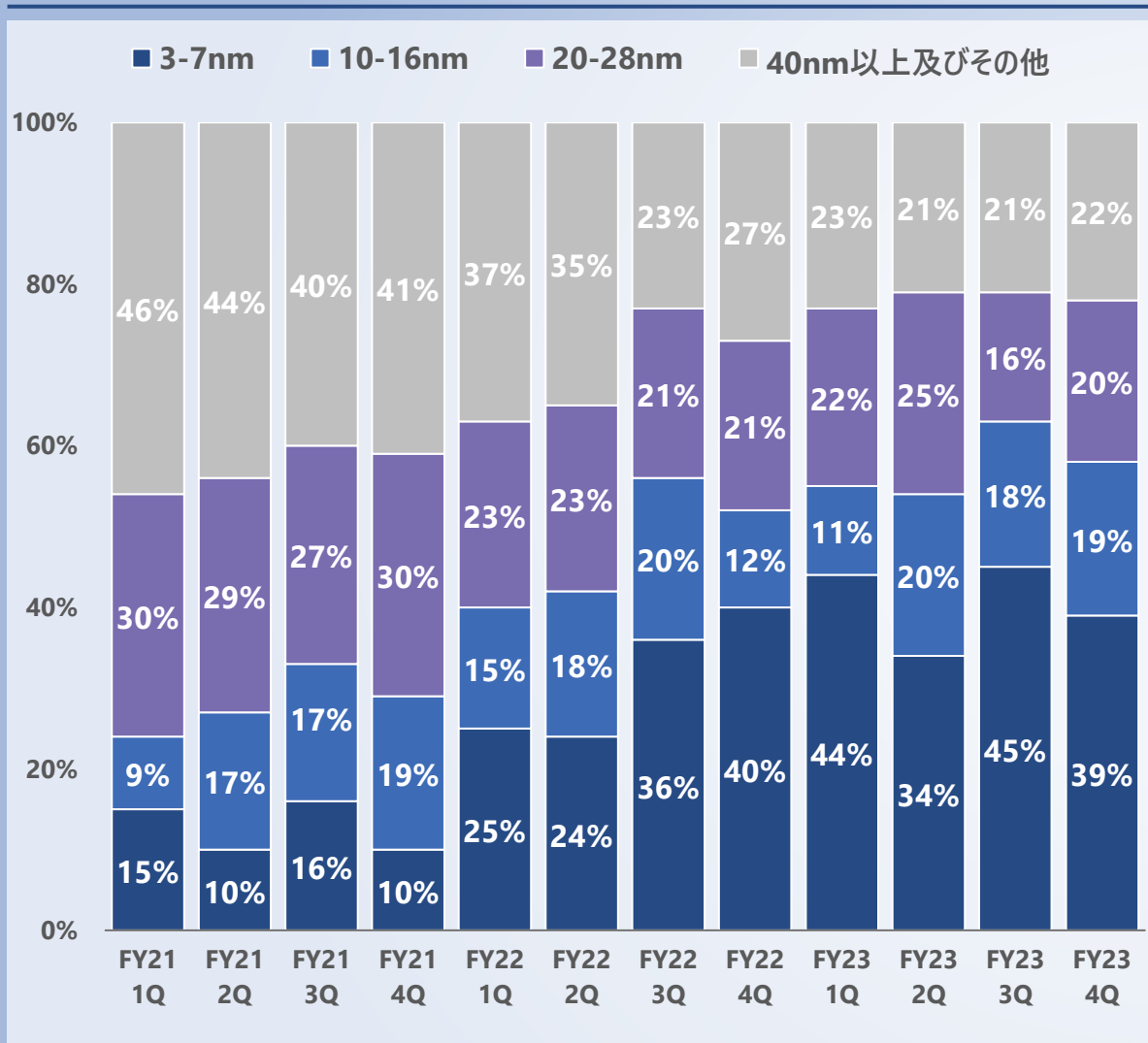


1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

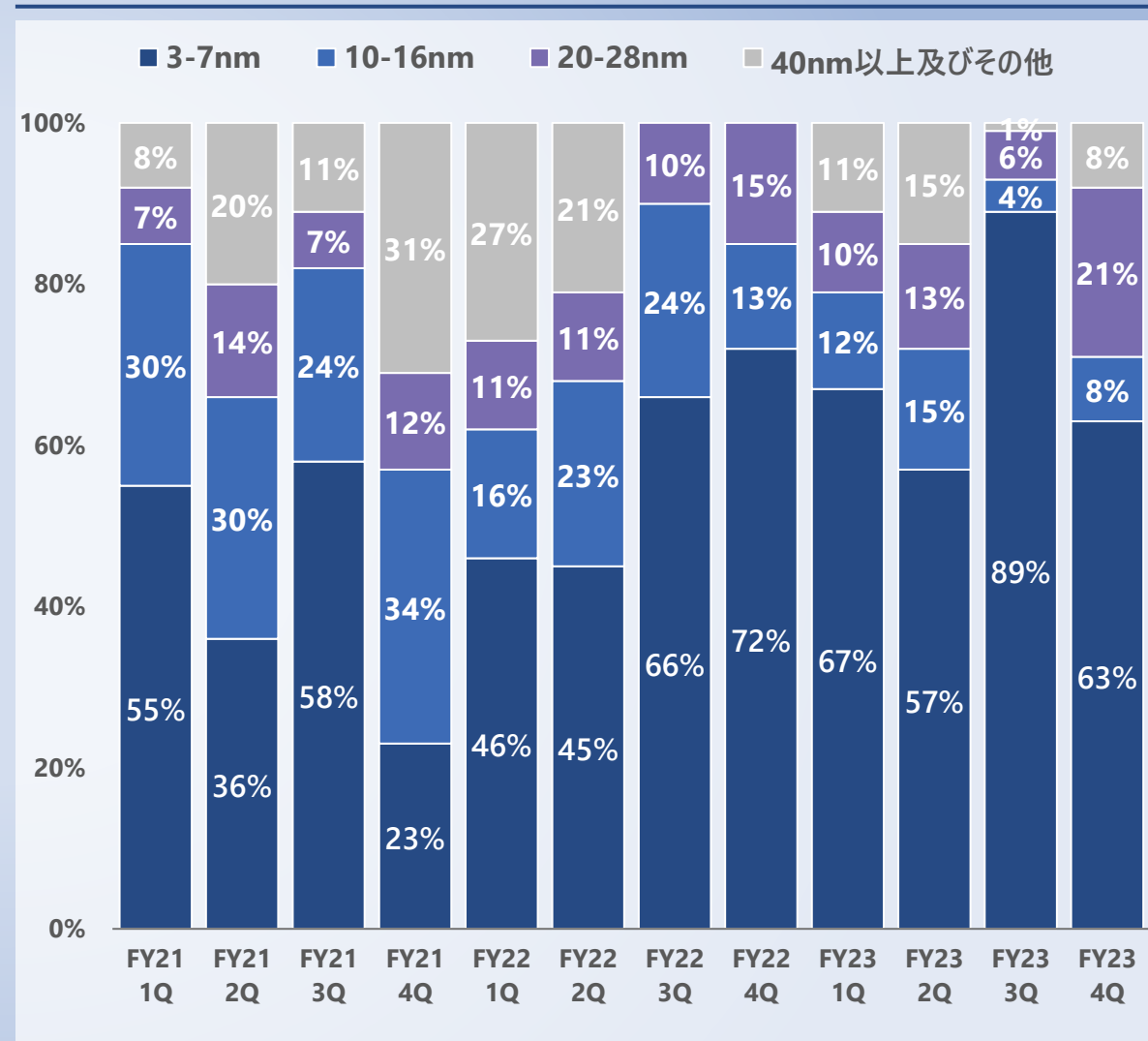


# 売上の内訳（プロセスノード別） 四半期別

## 売上高<sup>1</sup>



## NRE売上<sup>1</sup>



1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

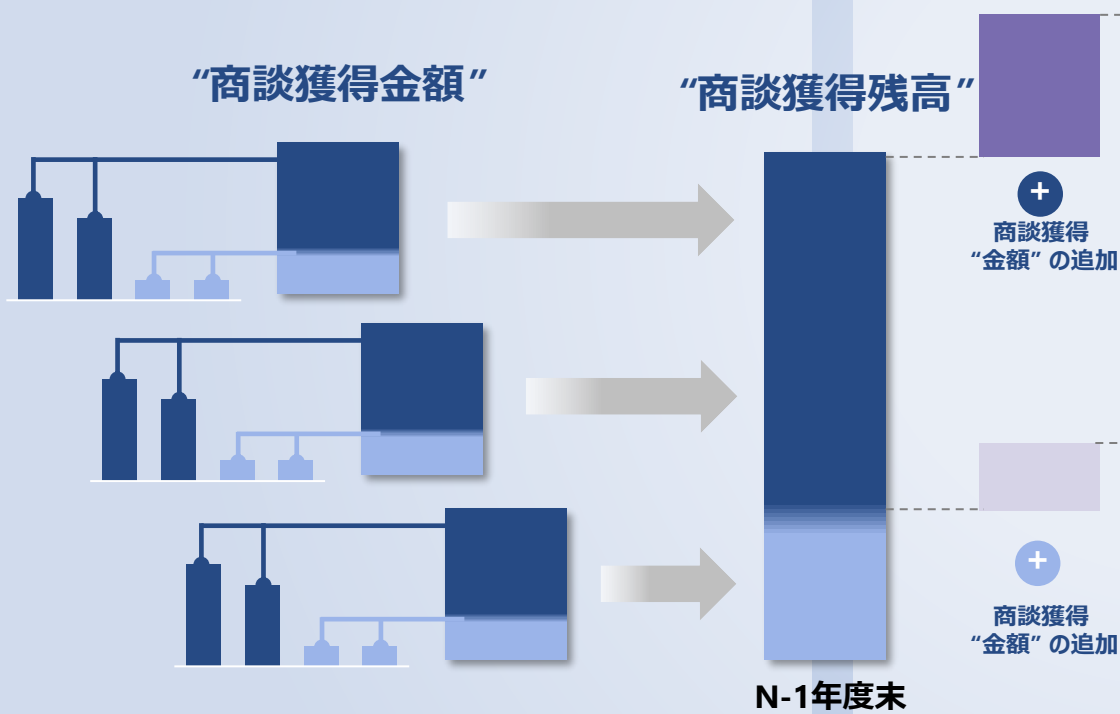
# 商談獲得金額から売上までのイメージ

## “商談獲得残高”とは

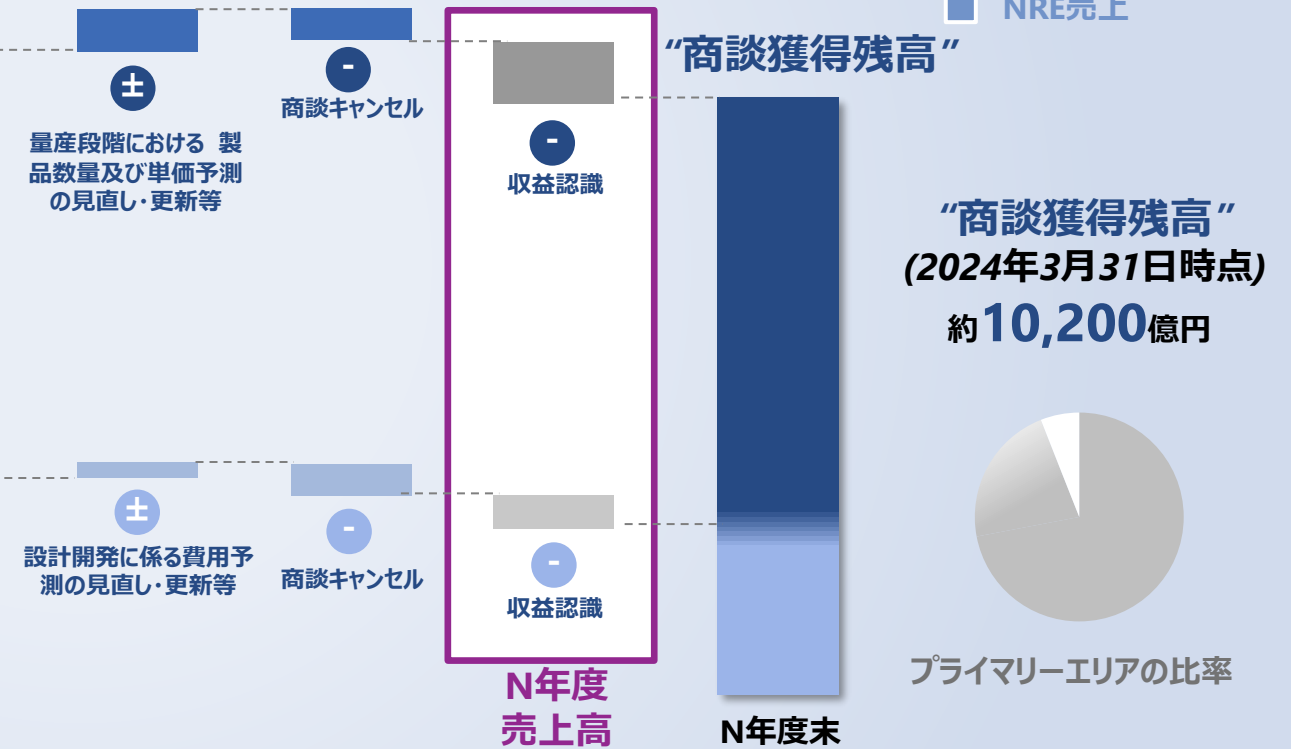
### “商談獲得残高”とは

“商談獲得残高”は、ある時点までに獲得され存続している商談の“商談獲得金額”の累積値から見込まれる顧客需要に関する当社の予測を示している。“商談獲得残高”は商談を獲得した期間の末から残高確認時点までの進捗または変化を反映したものである。“商談獲得残高”は将来のリスクを都度反映するよう、保守的な方法で定期的に見直される

### “商談獲得金額”の累積値から見込まれる “商談獲得残高”<sup>1</sup>



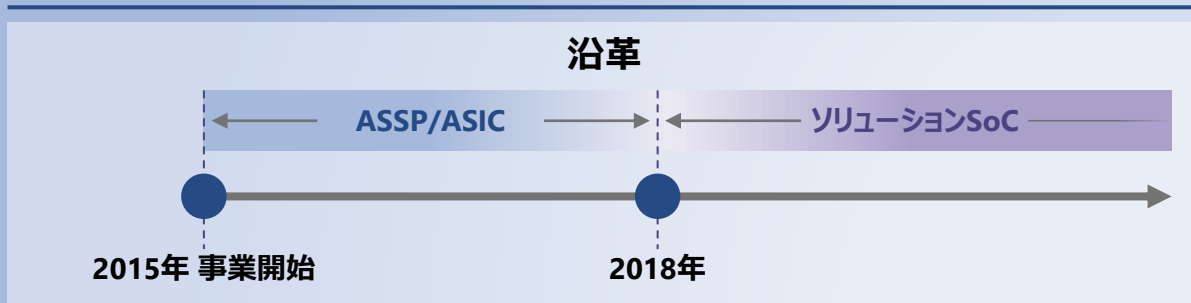
### “商談獲得残高”から売上までのイメージ<sup>2</sup>



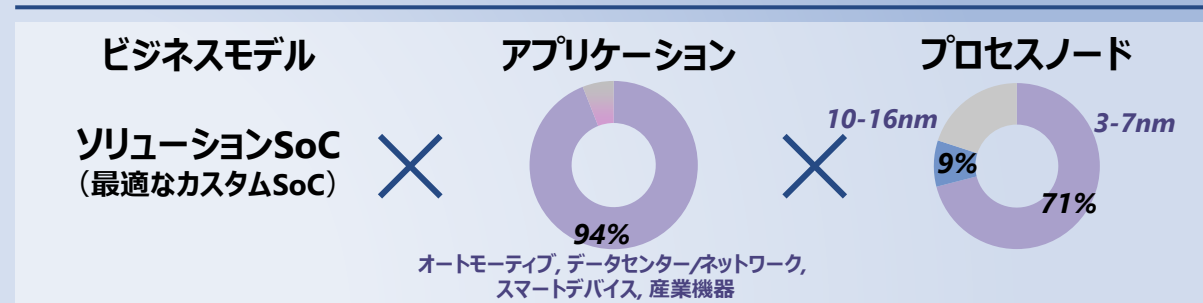
1. 「商談獲得残高」は、その時点において存続している案件に関する商談獲得金額の累積値の、当該時点における当社の予測値です。そのため、商談獲得残高には、(1)当該案件に係る実際の売上又は開発計画、販売数量、製品単価、製造キャパシティの変更などの増減要因及び、(2) 商談獲得後の案件の中止など、事後的な事象が反映されています。例えば、FY19からFY21における商談獲得金額のおよそ20%に相当するプライマリーエリア（オートモーティブ、ネットワーク/データセンター、スマートデバイス分野）の商談が事後的に中止となっています。もっとも、FY19からFY23までの商談獲得金額については、商談獲得後の案件中止による影響額と商談獲得後の単価上昇、数量増などの影響額とがオフセットされ、当初の獲得額と概ね同水準となっています。これまでに獲得した商談について将来的なキャンセルが発生する可能性は否定できないものの、FY22及びFY23に獲得した商談に関する重大なキャンセルは発生していません。なお、上図の各年度における商談獲得金額については、1ドル100円で計算しています。商談獲得金額及び商談獲得残高に関する詳細はP3をご参照下さい。
2. 説明目的の図となっています。

- 当社は、最先端かつ革新的なチップを求める顧客に最適なSoCを提供するため、新しい独自のビジネスモデルである“ソリューションSoC”を構築

## 企業概要



## 事業概要（比率は2023年度のNRE売上に占める比率）

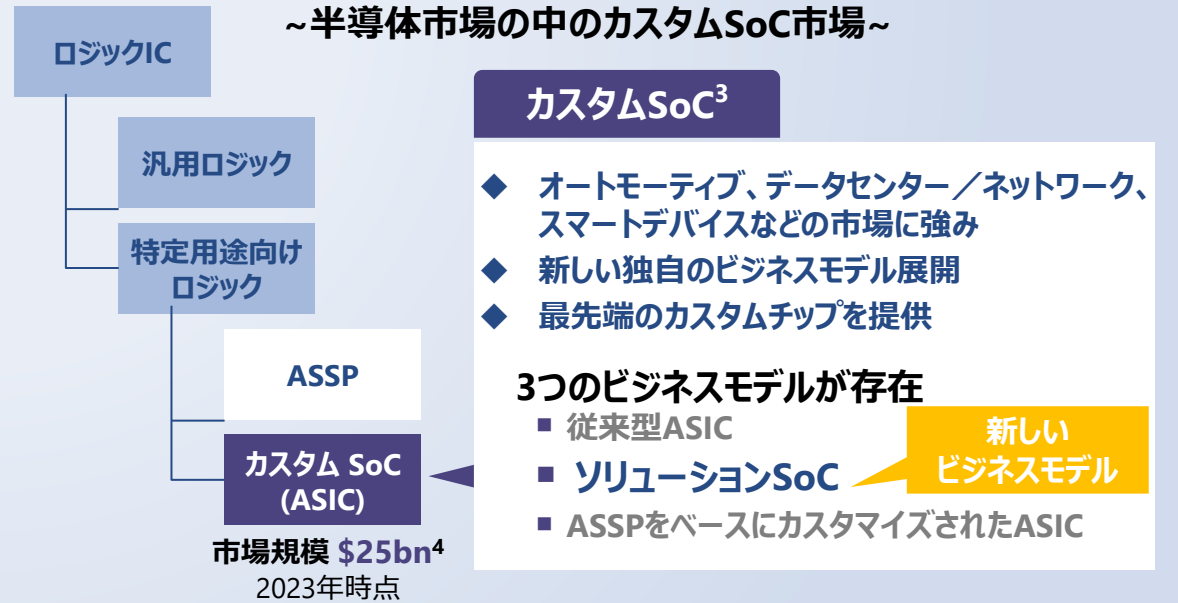


<b>事業内容</b> ファブレス カスタムSoC	<b>資本金</b> 2024年3月末時点 <b>326億円</b>	<b>従業員数<sup>1</sup></b> 2024年3月末時点 従業員数 <b>2,534</b> うちエンジニア <sup>2</sup> 約 <b>1,900</b>
---------------------------------	--	---

## 主要財務数値（2023年度）

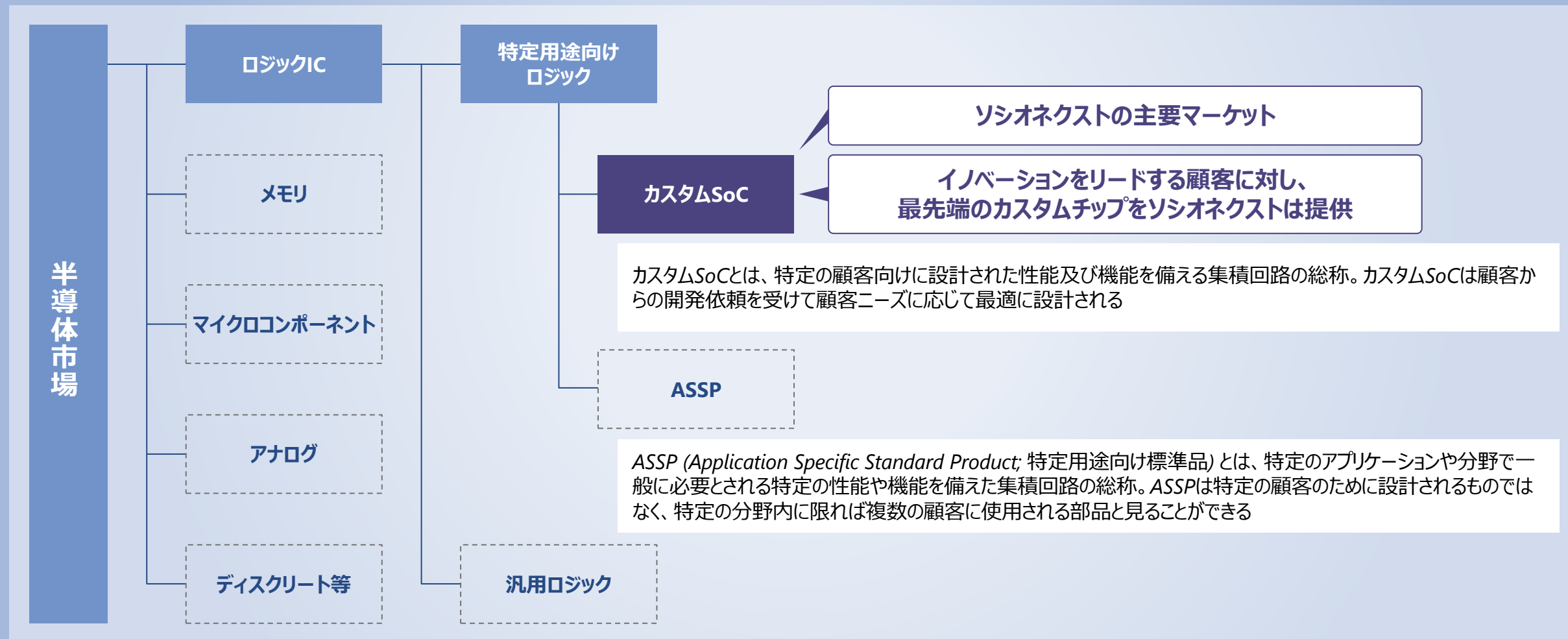
<b>売上高</b> <b>2,212億円</b>	<b>売上高成長率</b> (前年比) <b>14.8%</b>	<b>営業利益率</b> <b>16.1%</b>
------------------------------	--	------------------------------

## ～半導体市場の中のカスタムSoC市場～



1. 従業員数及びエンジニア数は連結ベースの数字です。  
 2. 国内外各拠点における開発・評価等の部門に所属する人員数を記載しています。  
 3. ビジネスモデルの区分は当社独自の認識によるものです。  
 4. Omdiaの“Competitive Landscaping Tool CLT, Annual-4Q 2023”及び当社内部データをもとに当社が推計したものです。市場規模は全てドル建ての売上ベースで計算しています。

- 当社は、特定の顧客向けにSoCをオーダーメイドで設計するカスタムSoC市場で主に事業を展開（ASSPは同様に特定用途向けチップであるものの、特定顧客向けに設計されたものではない）



# 商談獲得から量産までのイメージ

## “商談獲得金額”とは

### “商談獲得金額”とは

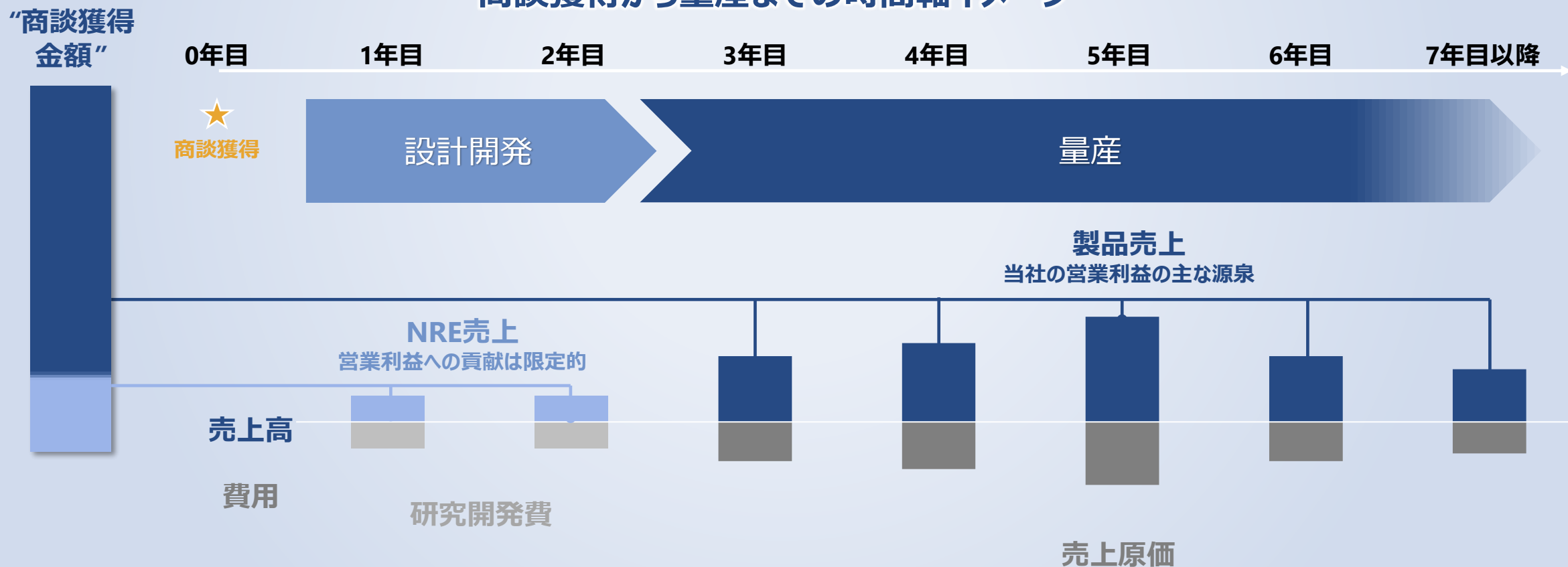
“商談獲得金額”は、獲得した商談から見込まれる将来の顧客需要に関する当社の予測を示している。

“商談獲得金額”はNRE由来のものと製品由来のものに分けられる。“商談獲得金額”は、プロジェクトが量産段階に進むと製品売上に貢献する見込み

なお、当社は“商談獲得金額”を例えば以下のように保守的に算出している

- 顧客に提示された売上高予想ではなく、当社予測による製品単価や将来の製品の販売数量等の一定の前提に基づいて個別の“商談獲得金額”を予測<sup>1</sup>
- 想定為替レートは1ドル = 100円を使用

## 商談獲得から量産までの時間軸イメージ<sup>2</sup>



1. P.3をご参照下さい。

2. 説明目的の図であり、製品開発から量産までの実際のタイムラインは、製品や実際の顧客の需要によって大きく異なる場合があります。

# 最先端の技術を有するグローバルSoC企業への転換

## ■ NRE売上構成の変化が事業変革の進展を示唆

2017年度

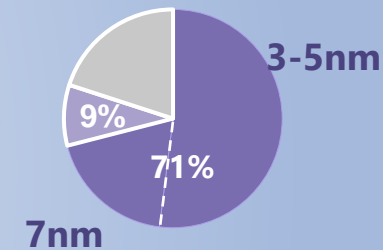
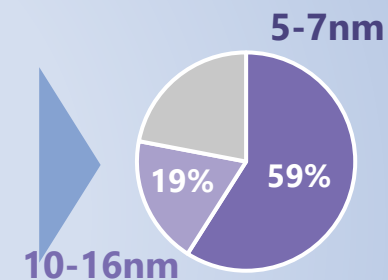
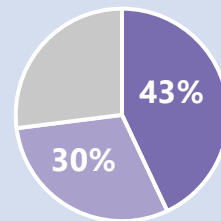
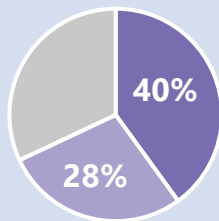
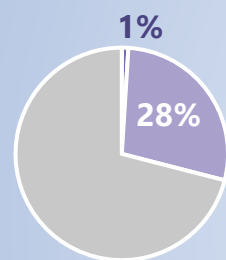
2020年度

2021年度

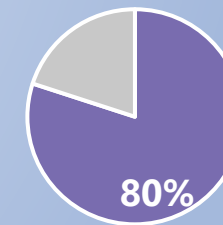
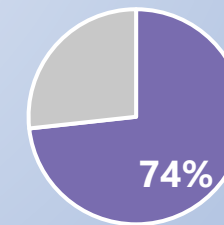
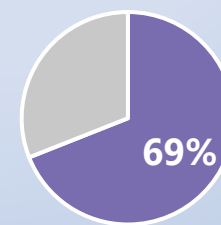
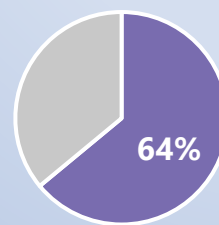
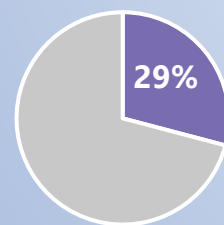
2022年度

2023年度

先端プロセスノード比率  
(NRE売上)



海外向け比率  
(NRE売上)



Outside Japan

socionext