



2025年度 第1四半期 決算概要

2025年7月31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、様々なり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ておらず、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。



2025年度第1四半期連結決算

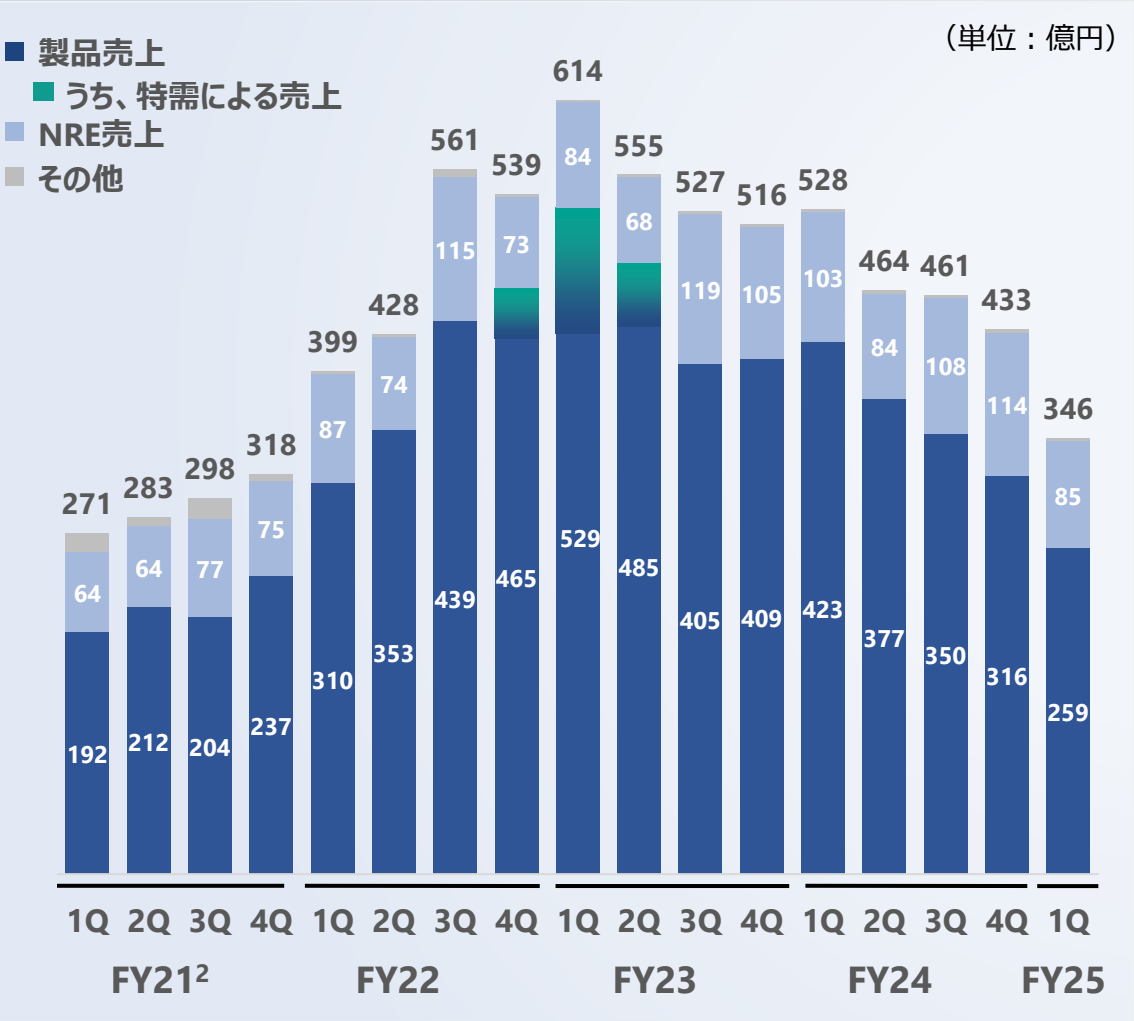
- 2025年度第1四半期連結決算概要
- 2025年度通期予想



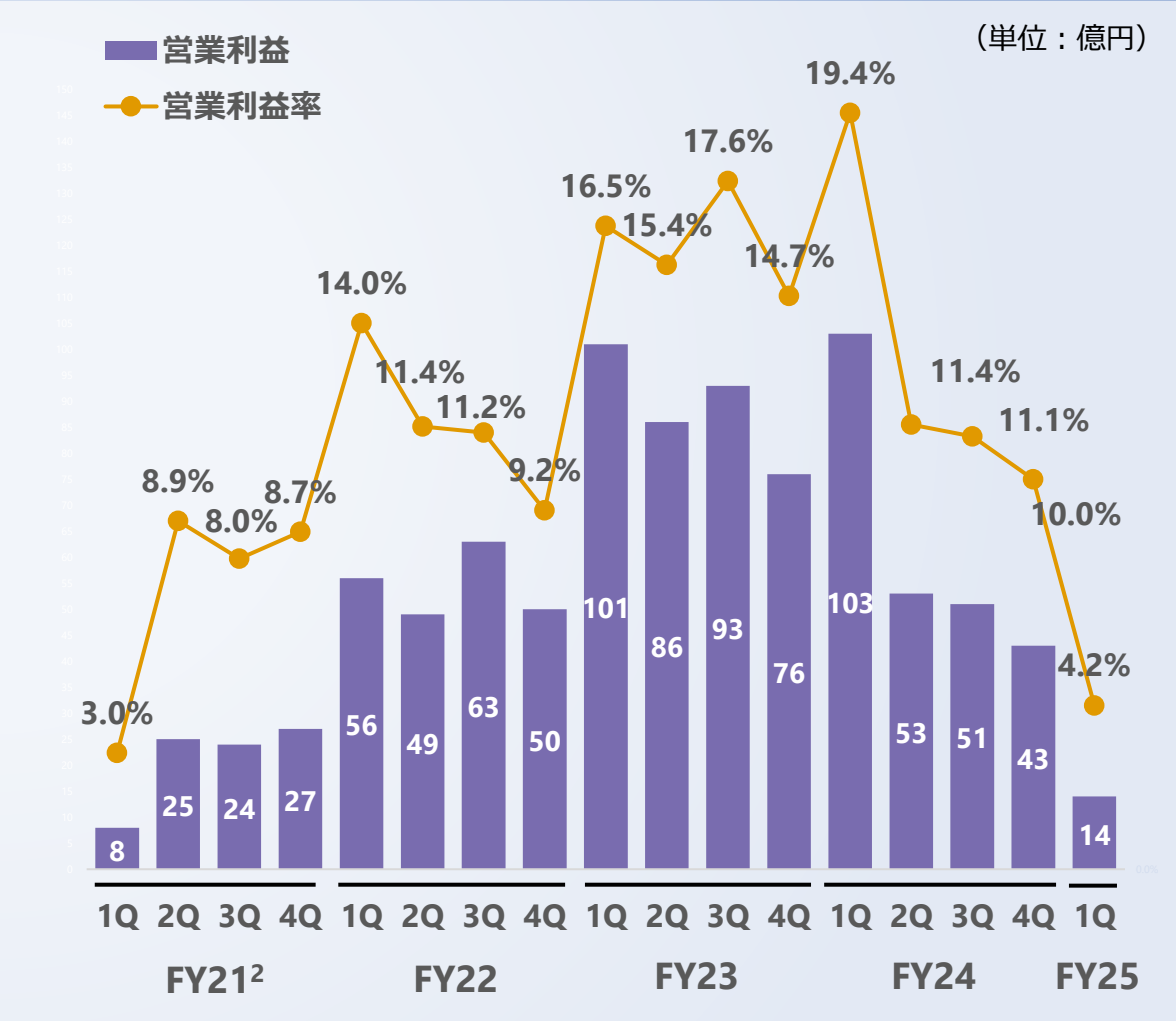
(単位：億円)

	2024年度				2025年度	前年同期比	増減率
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q		
売上高	528	464	461	433	346	-182	-34.5%
製品売上	423	377	350	316	259	-164	-38.8%
NRE売上	103	84	108	114	85	-19	-18.0%
その他	2	3	2	3	2	0	+19.3%
売上原価	229	222	206	188	144	-85	-37.2%
製品売上原価率	54.3%	59.1%	58.8%	59.6%	55.6%	+1.3pt	
販売費及び一般管理費	196	189	204	201	187	-9	-4.4%
研究開発費	150	138	156	154	142	-7	-4.8%
販売費・管理費	46	51	47	47	45	-1	-3.0%
営業利益	103	53	51	43	14	-88	-86.0%
営業利益率	19.4%	11.4%	11.1%	10.0%	4.2%	-15.2pt	
当期純利益	76	40	49	31	5	-71	-93.9%
純利益率	14.3%	8.6%	10.6%	7.2%	1.3%	-13.0pt	
為替レート (USD/JPY)	155.9	149.4	152.4	152.6	144.6		

売上高¹

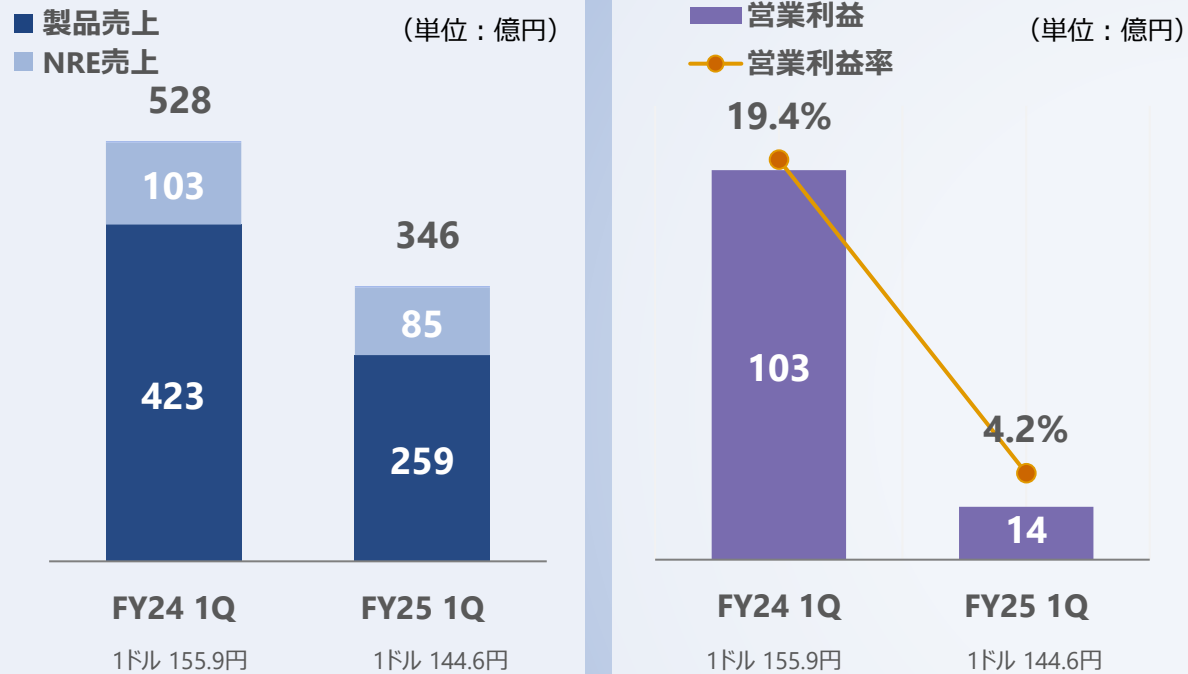


営業利益¹

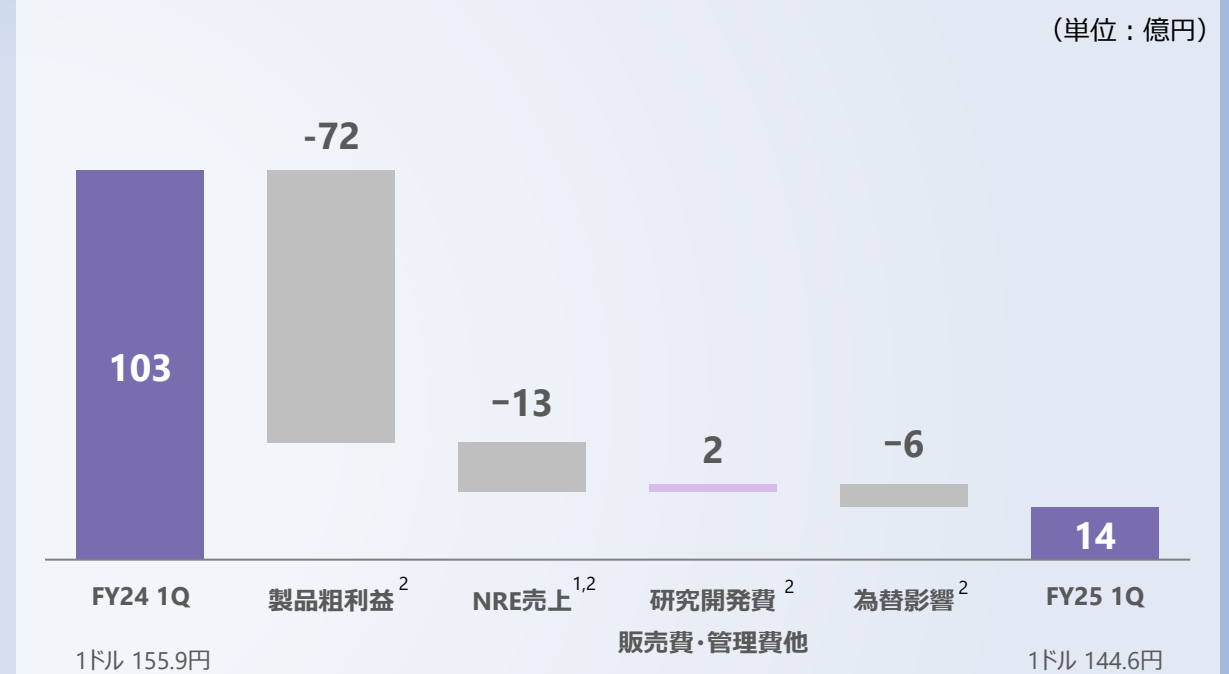


1. 四半期における数値は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。
2. 2021年度の四半期の数値については、監査法人による監査及びレビューを行っておりません。

売上高、営業利益 前年同期比



営業利益 前年同期比の変動内訳



<売上高> 前年同期比 -182億円 (-34.5%)

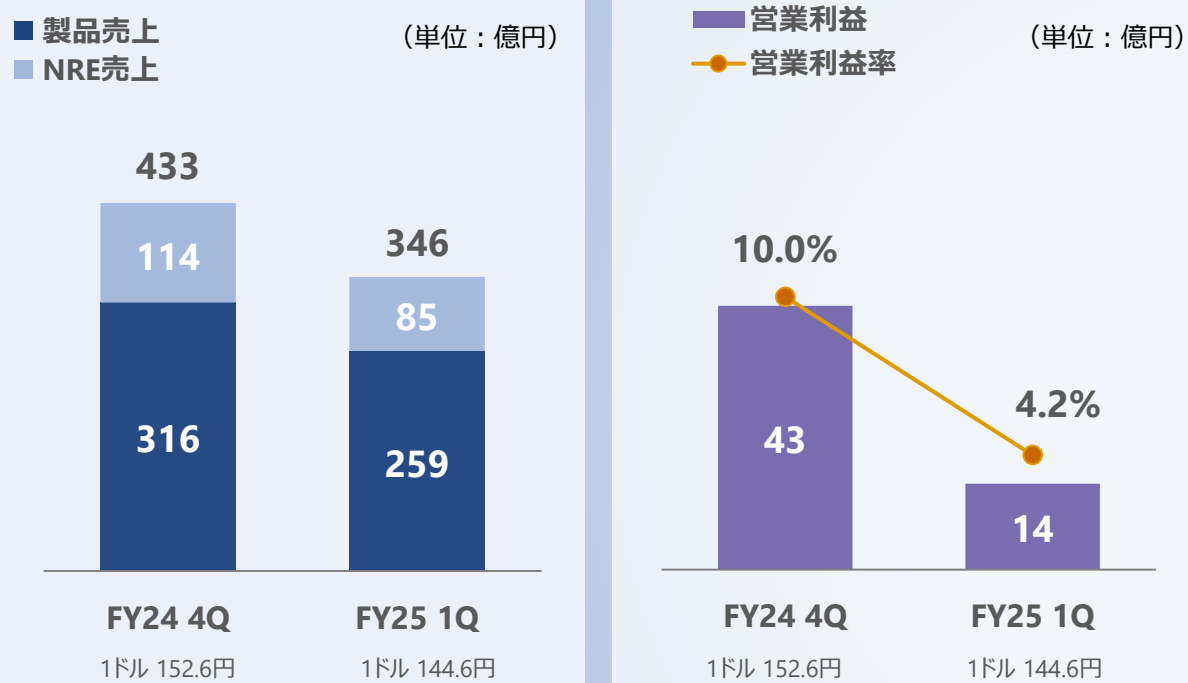
- ▶ 製品売上高 -164億円（うち、為替影響 -16億円）
- ▶ NRE売上 -19億円（うち、為替影響 -5億円）
- ▶ うち、円高による為替影響合計 -21億円（1ドル155.9円→144.6円）

<営業利益> 前年同期比 -88億円 (-86.0%)

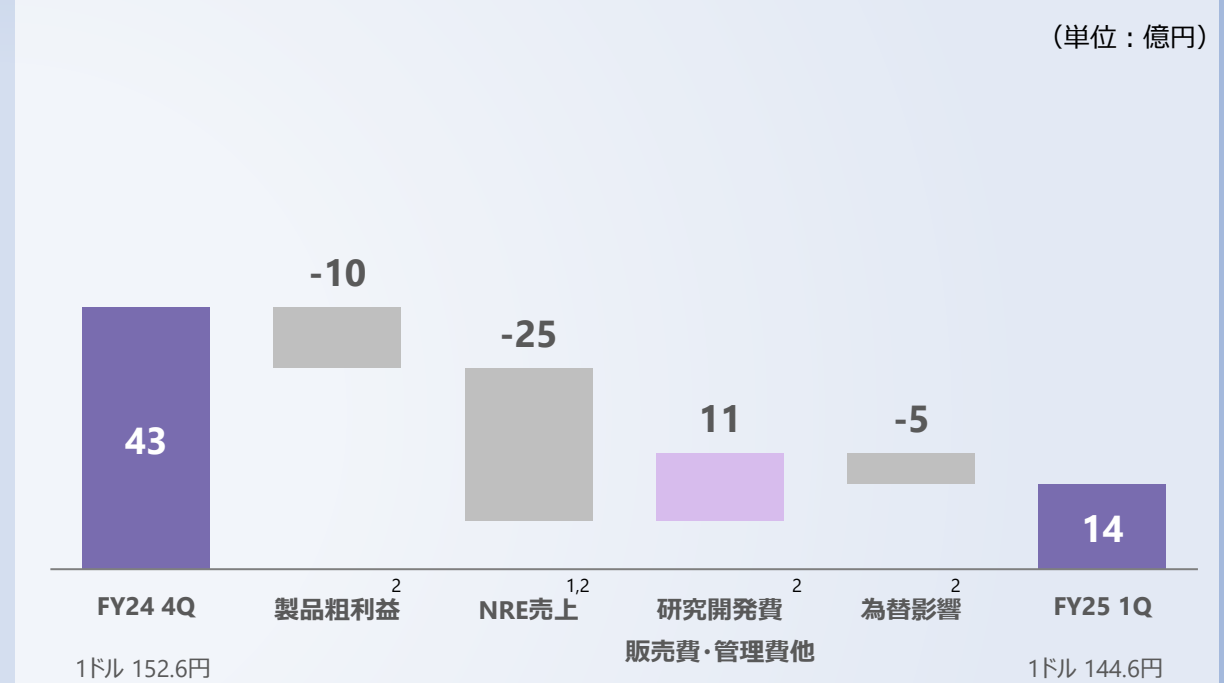
- ▶ 製品売上減少による製品粗利減 -72億円
- ▶ NRE売上の減少 -13億円
- ▶ 研究開発費・販管費減他 +2億円
- ▶ 円高による為替影響 -6億円（1ドル155.9円→144.6円）

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。

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 -87億円 (-20.1%)

- 製品売上高 -57億円 (うち、為替影響 -10億円)
- NRE売上 -30億円 (うち、為替影響 -4億円)
- うち、円高による為替影響合計 -14億円 (1ドル152.6円→144.6円)

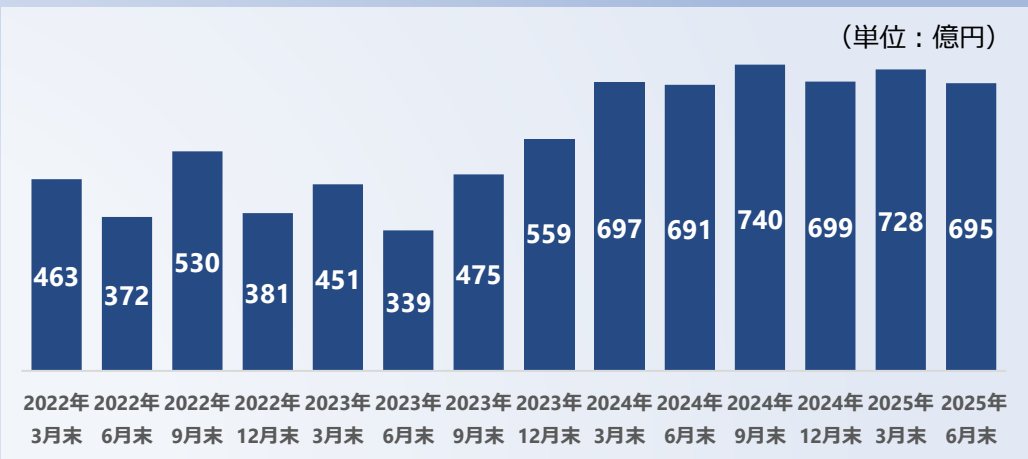
<営業利益> 前四半期比 -29億円 (-66.8%)

- 製品売上減少による製品粗利減 -10億円
- NRE売上の減少 -25億円
- 研究開発費・販管費減他 +11億円
- 円高による為替影響 -5億円 (1ドル152.6円→144.6円)

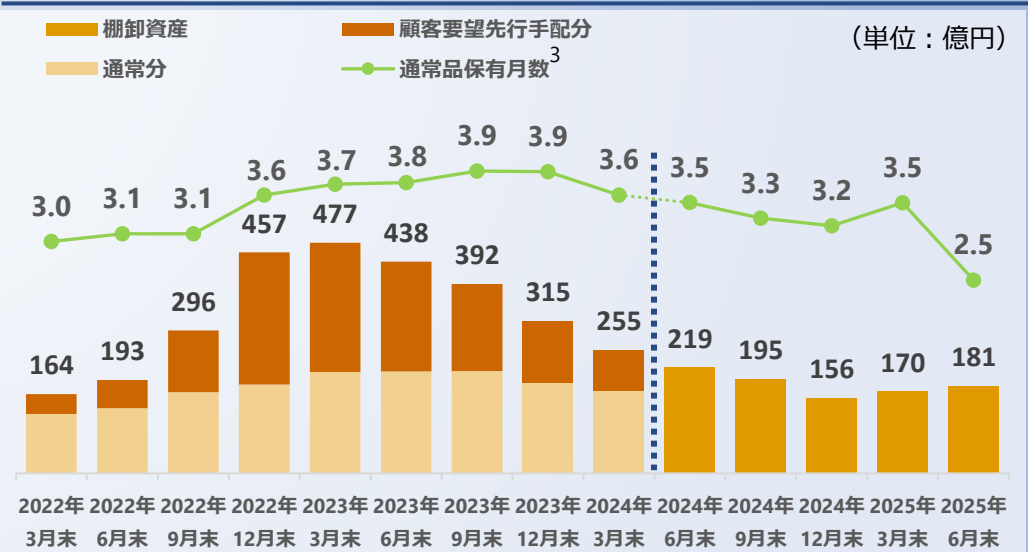
連結貸借対照表（2025年6月末時点）

	2025年 3月末	2025年 6月末	前年度末比
資産	1,703	1,581	-122
流動資産	1,263	1,157	-106
現預金 ¹	728	695	-33
売掛金	316	222	-94
棚卸資産 ²	170	181	10
未収入金	9	9	0
固定資産	440	424	-16
負債	333	301	-32
流動負債	313	282	-31
買掛金	119	123	4
未払金	46	45	-1
純資産	1,370	1,281	-90
自己資本比率	80.5%	80.9%	

現預金残高¹



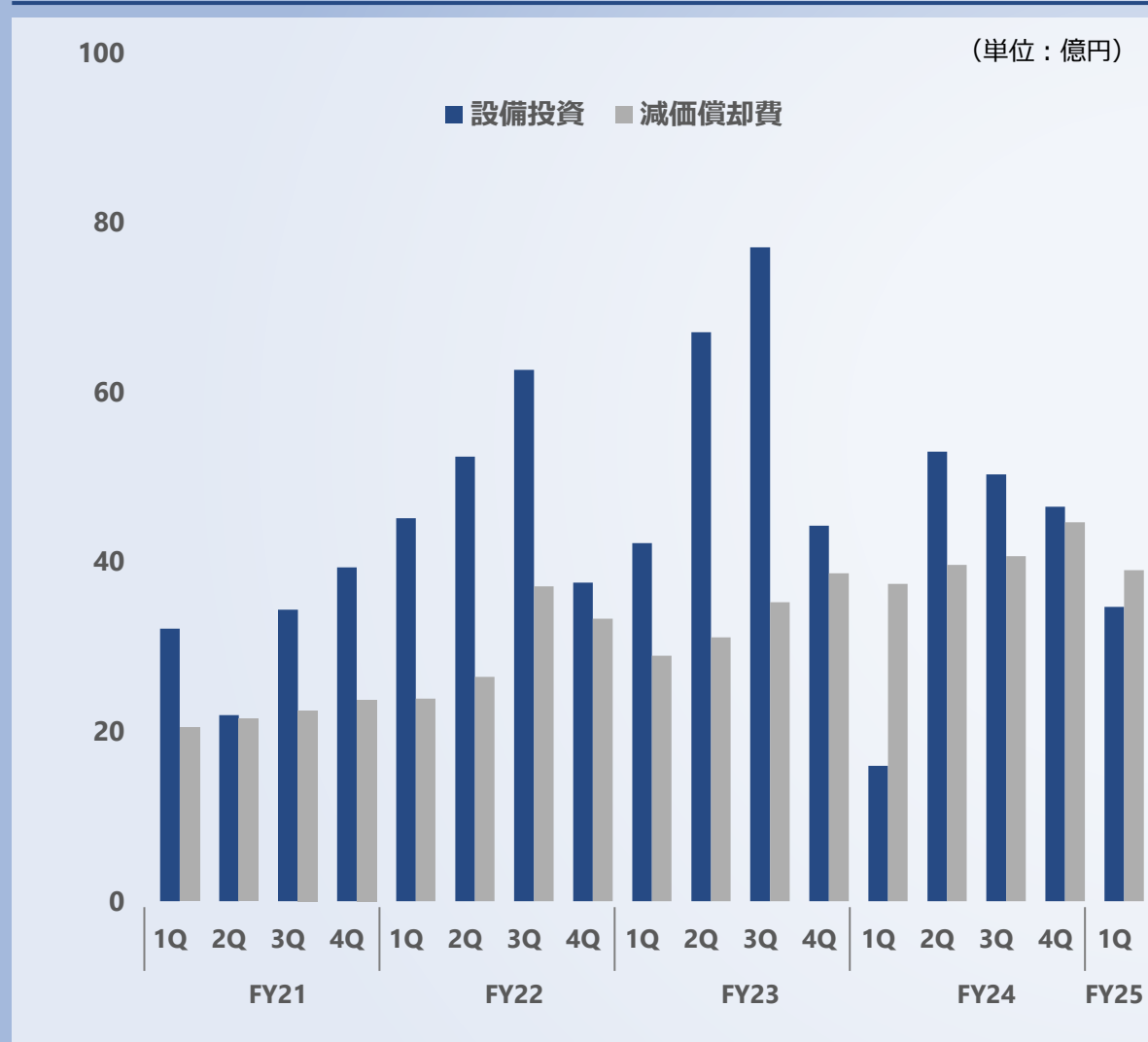
棚卸資産残高



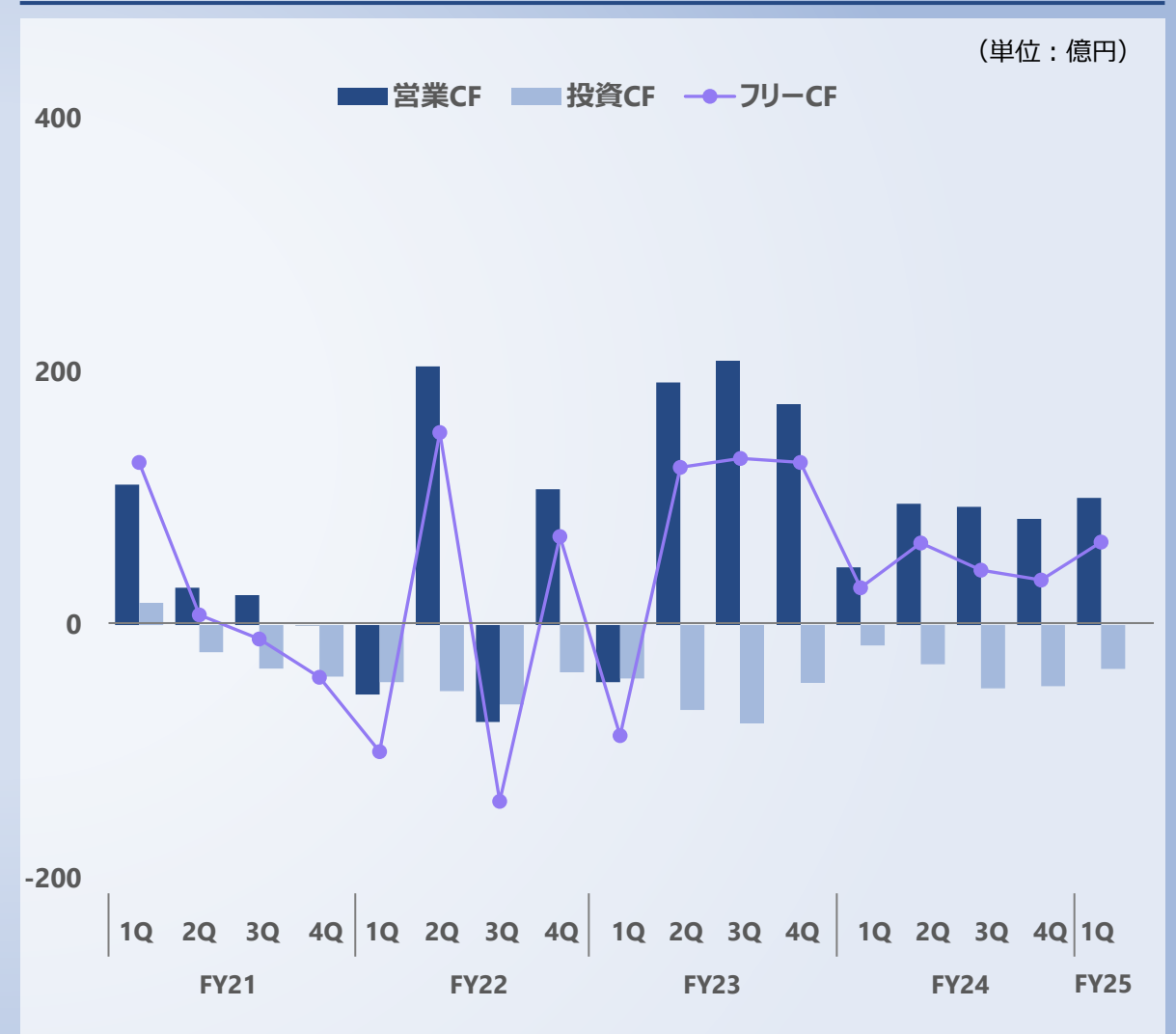
1. 現預金には短期保有有価証券を含みます。
2. 棚卸資産は製品と仕掛品の合計です。
3. 通常品保有月数 = 通常品棚卸資産金額 ÷ 次期3か月平均の製品原価金額見通し。

* 2024年度より顧客要望先行手配分と通常分を合計し、棚卸資産として開示。

設備投資¹-減価償却費²



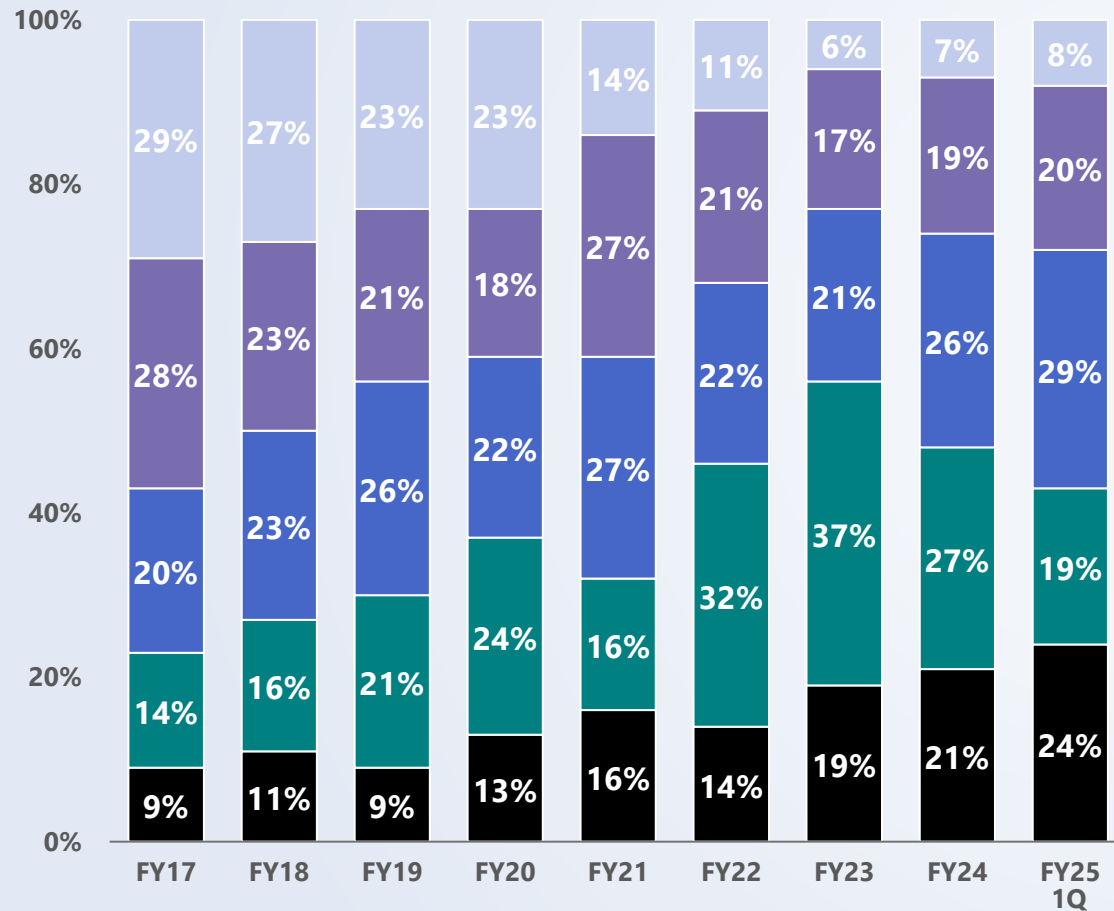
キャッシュフロー²



1. 設備投資=有形固定資産の取得による支出+無形固定資産の取得による支出
 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及びレビューを行っていません。

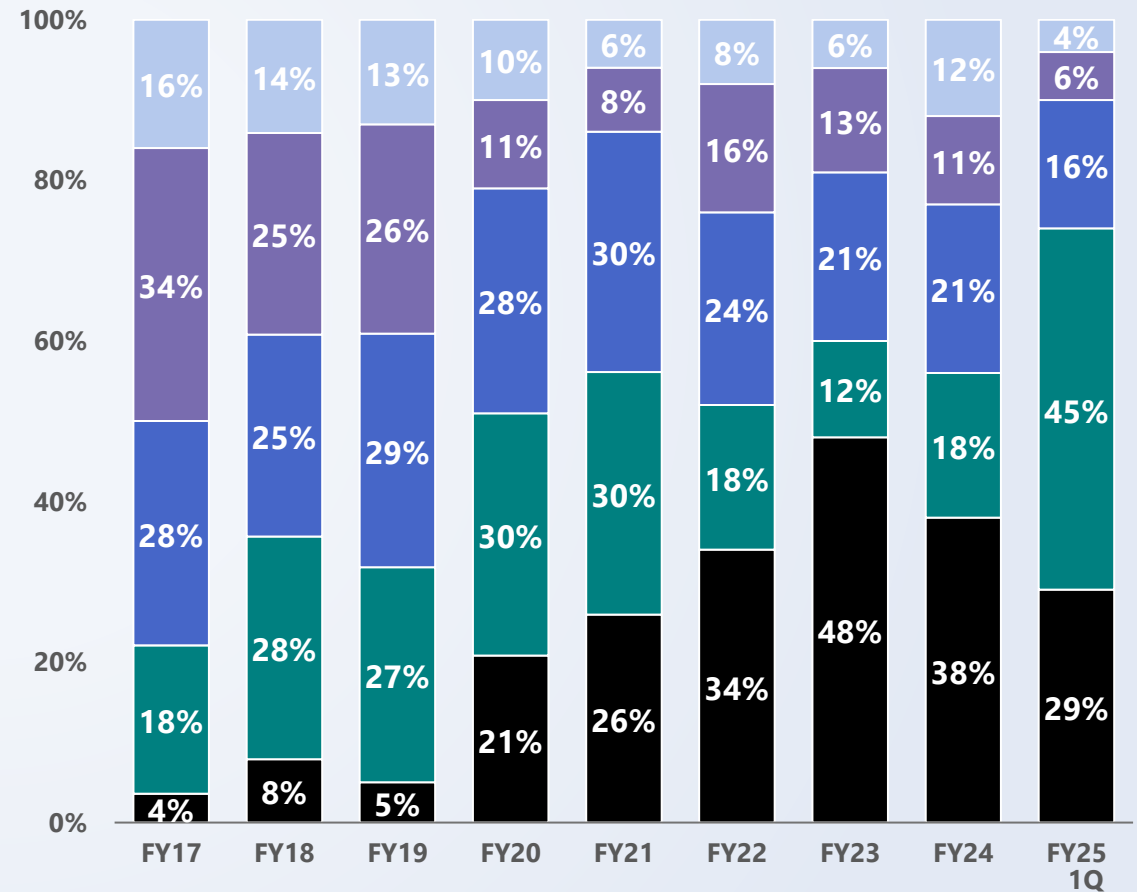
売上高

■ 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 ■ 産業機器 ■ その他

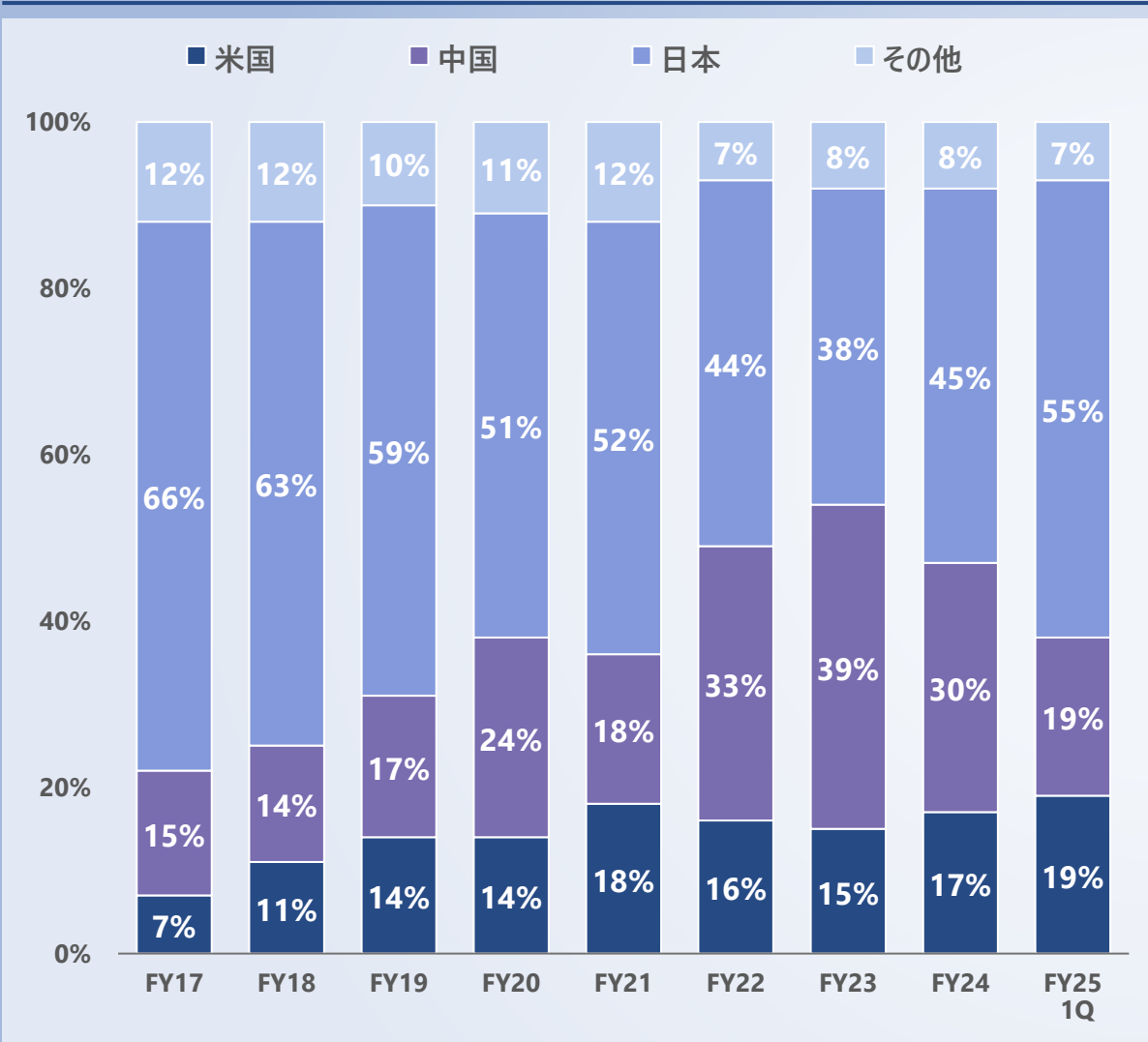


NRE売上

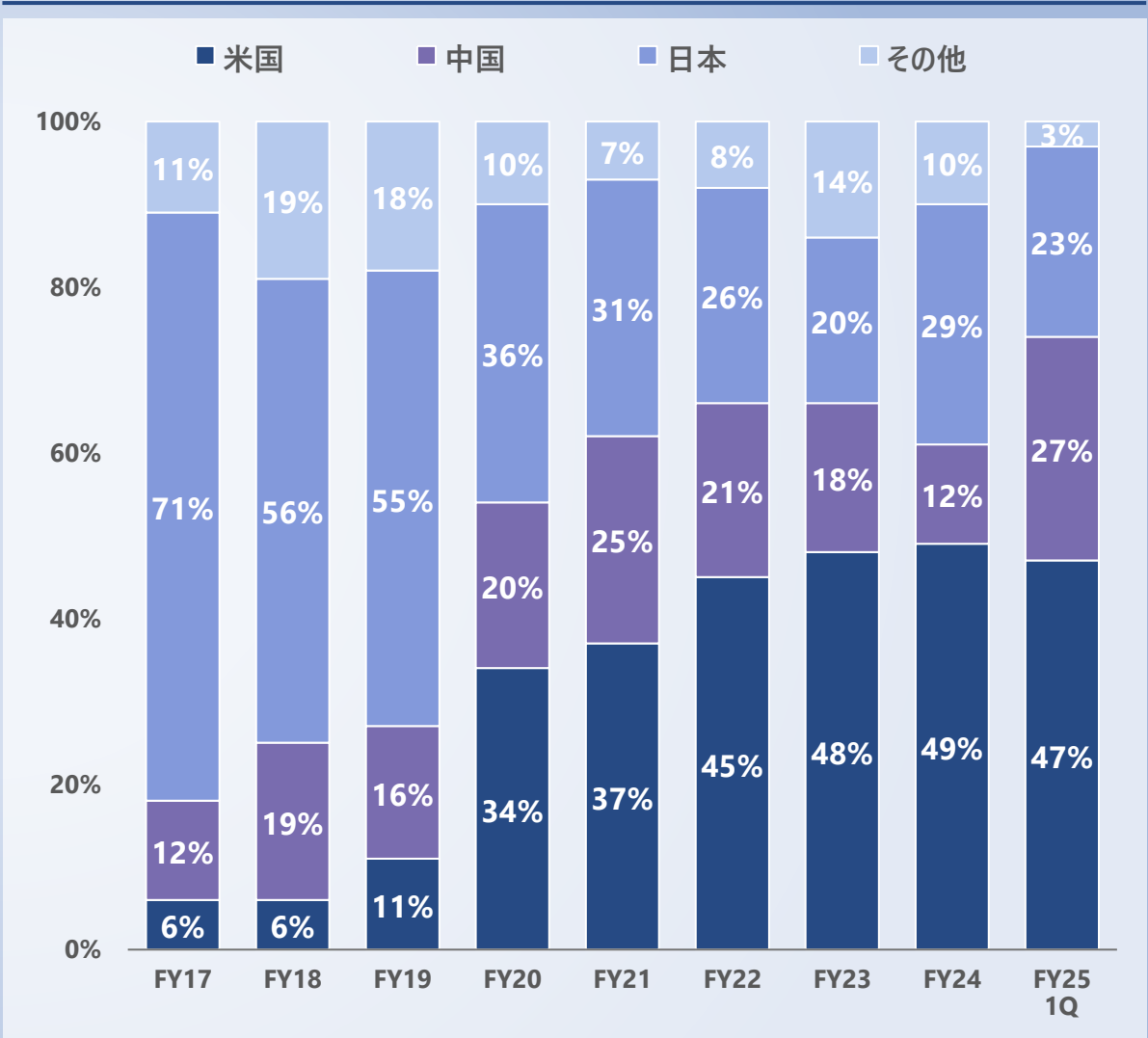
■ オートモーティブ ■ データセンター/ネットワーク ■ スマートデバイス ■ 産業機器 ■ その他



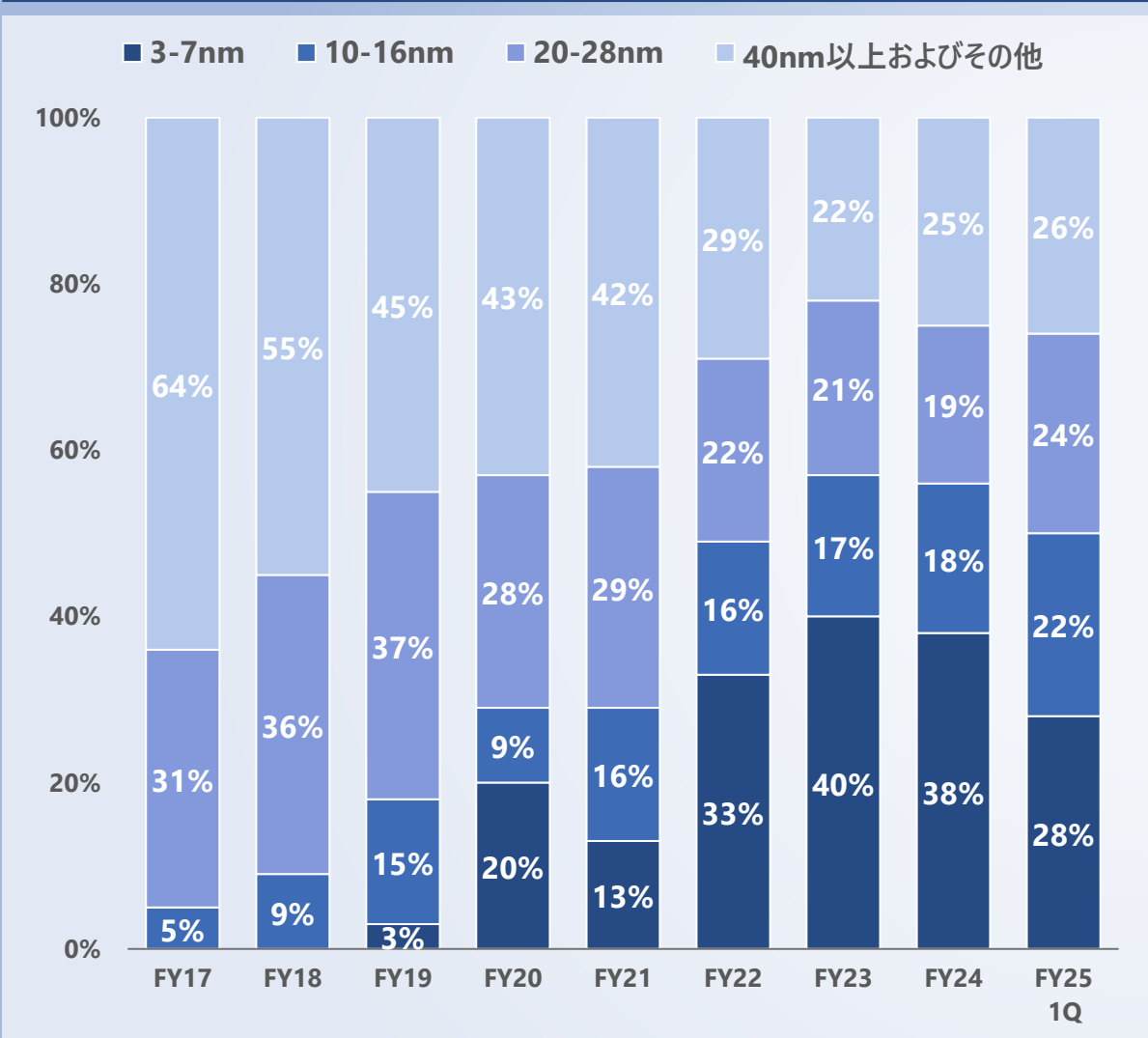
売上高



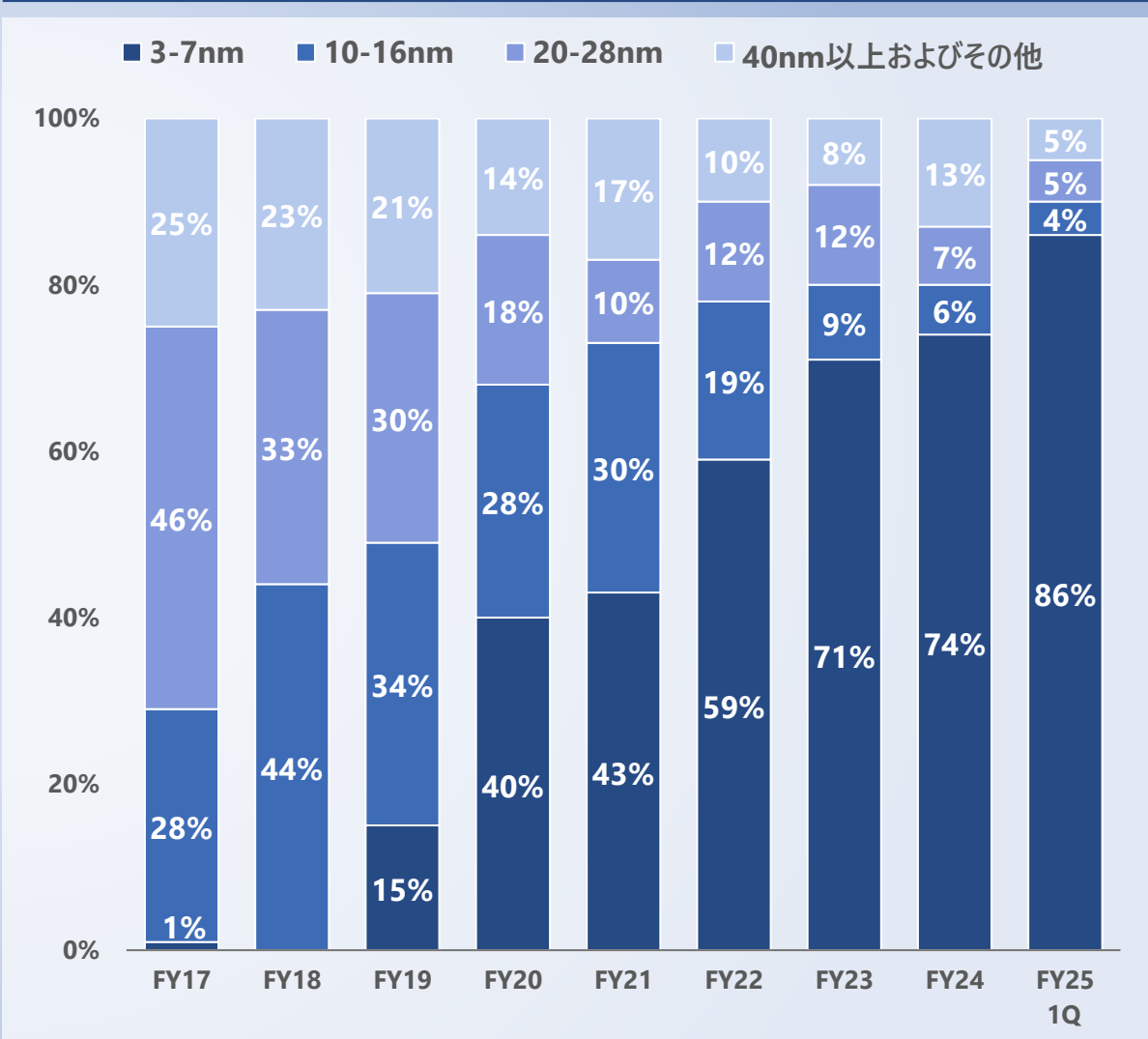
NRE売上



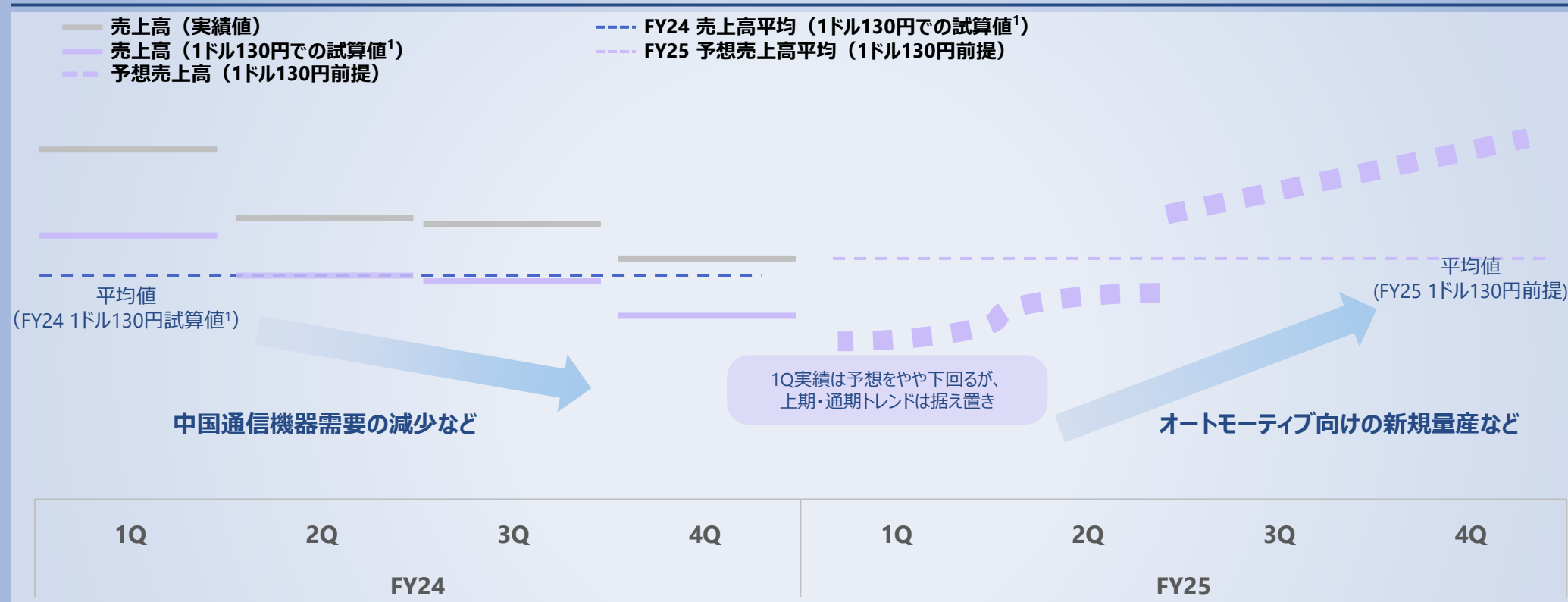
売上高



NRE売上



売上高トレンド（四半期）



- ◆ FY25上期：在庫調整による中国通信機器需要の減少などの影響が継続
- ◆ FY25下期：オートモーティブ向け新規量産の開始などによる売上増
- ◆ 営業利益率：全期間を通じては前年度の水準を下回るものの、売上増に伴い下期からの改善に期待

1. 年度を超えて変動を示すため、2024年度の売上実績を1ドル130円で試算した数値。
2. 予想の取り扱いについては、P2免責事項を参照

	2024年度	2025年度予想	(単位：億円)		
	実績	4月時点	前年比	増減率	(ご参考) ※前年度の為替レートを用いて 注記の為替感応度に沿って 2025年度予想を計算した数値
売上高	1,885	1,750	-135	-7.2%	1,976
営業利益	250	140	-110	-44.0%	208
営業利益率	13.3%	8.0%	-5.3pt		10.5%
当期純利益	196	105	-91	-46.4%	—
当期純利益率	10.4%	6.0%	-4.4pt		—
1株当たり当期純利益 ¹	109円78銭	59円83銭 ²			—
1株当たり配当金	50円00銭	50円00銭			—
為替レート (USD/JPY)	152.6円	130.0円			152.6円 ※前年度の為替レート

➤ 2025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、売上高約10億円、営業利益約3億円程度と想定。他の通貨についての影響は軽微と想定。

1. 2024年度実績の1株当たり当期純利益は178,543,635株、2025年度予想は175,482,641株を前提に算出。この変動はストックオプションの行使及び自己株式取得に伴うもの。
2. 4月時点の2025年度予想は177,738,978株を前提に算出。今回、発行済株式数175,482,641株を前提に算出し、更新。
3. 予想の取り扱いについては、P2免責事項を参照

Appendix:

Overview

- 連結損益計算書・連結貸借対照表
- 売上高の内訳 四半期別



(単位：億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 1Q
売上高	997	1,170	1,928	2,212	1,885	346
前年同期比増減率	-3.7%	+17.3%	+64.7%	+14.8%	-14.8%	-34.5%
製品売上	731	846	1,568	1,829	1,466	259
NRE 売上	230	281	349	376	410	85
その他売上	36	43	11	8	9	2
売上原価	432	498	1,039	1,112	846	144
売上総利益	565	673	888	1,100	1,039	202
売上総利益率	56.7%	57.5%	46.1%	49.7%	55.1%	58.3%
製品粗利益率	40.1%	41.1%	33.7%	39.2%	42.3%	44.4%
研究開発費	392	432	493	533	598	142
販売費及び一般管理費 (研究開発費除く)	158	156	178	212	191	45
営業利益	16	85	217	355	250	14
営業利益率	1.6%	7.2%	11.3%	16.1%	13.3%	4.2%
営業外損益	4	6	18	16	1	-7
経常利益	20	91	234	371	251	7
特別利益	0	0	0	0	18	0
特別損失	0	0	0	0	15	0
税金等調整前純利益	20	91	234	371	254	7
法人税等合計	5	16	37	110	58	3
当期純利益	15	75	198	261	196	5
当期純利益率	1.5%	6.4%	10.3%	11.8%	10.4%	1.3%
為替レート(USD/JPY)	106.1	112.4	135.5	144.6	152.6	144.6

連結貸借対照表

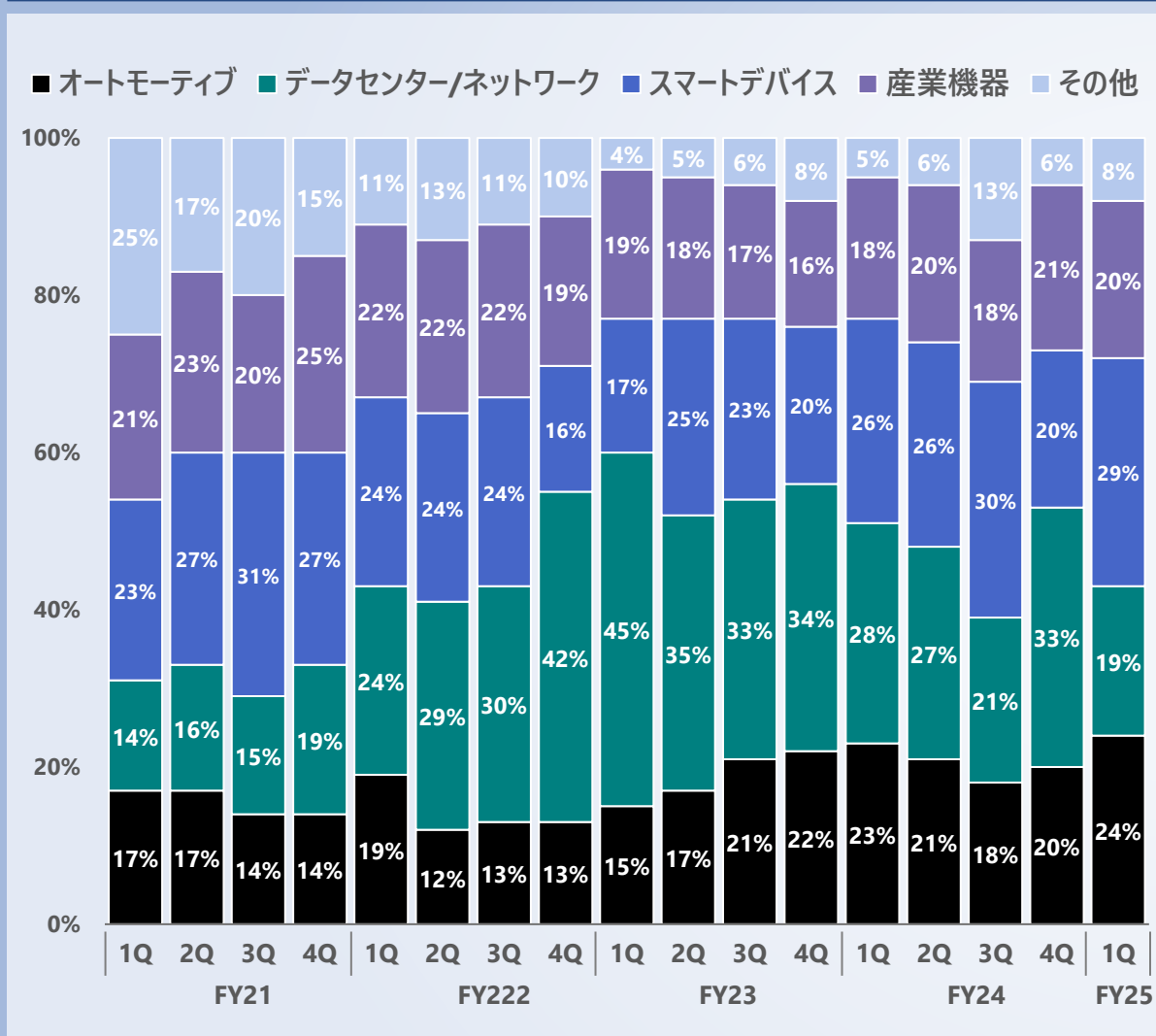
(単位：億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 1Q		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 1Q
資産							負債及び純資産						
現金及び預金 ¹	427	463	451	697	728	695	買掛金	120	166	234	158	119	123
売掛金	286	251	408	353	316	222	未払金・未払費用	74	69	303	182	120	90
棚卸資産 ²	67	164	477	255	170	181	その他	19	39	286	191	73	68
その他	26	29	224	84	48	59							
流動資産合計	806	906	1,561	1,389	1,263	1,157	流動負債合計	213	274	823	531	313	282
有形固定資産	89	116	172	218	223	228	固定負債合計	13	14	17	27	20	19
Reticle	37	47	56	81	97	97	負債合計	226	288	841	558	333	301
その他有形固定資産	52	69	116	137	126	131	資本金	302	302	302	327	330	330
無形固定資産	116	122	130	185	144	125	資本剰余金	302	302	302	327	330	330
繰延税金資産	23	31	69	67	61	60	利益剰余金	214	289	486	636	743	703
その他	9	8	8	9	12	12	自己株式	0	0	0	0	-50	-100
							その他	-1	3	8	20	18	18
固定資産合計	237	278	379	479	440	424	純資産合計	817	896	1,099	1,310	1,370	1,281
総資産合計	1,042	1,184	1,939	1,868	1,703	1,581	負債純資産合計	1,042	1,184	1,939	1,868	1,703	1,581

1. 現金及び預金には短期保有有価証券を含む

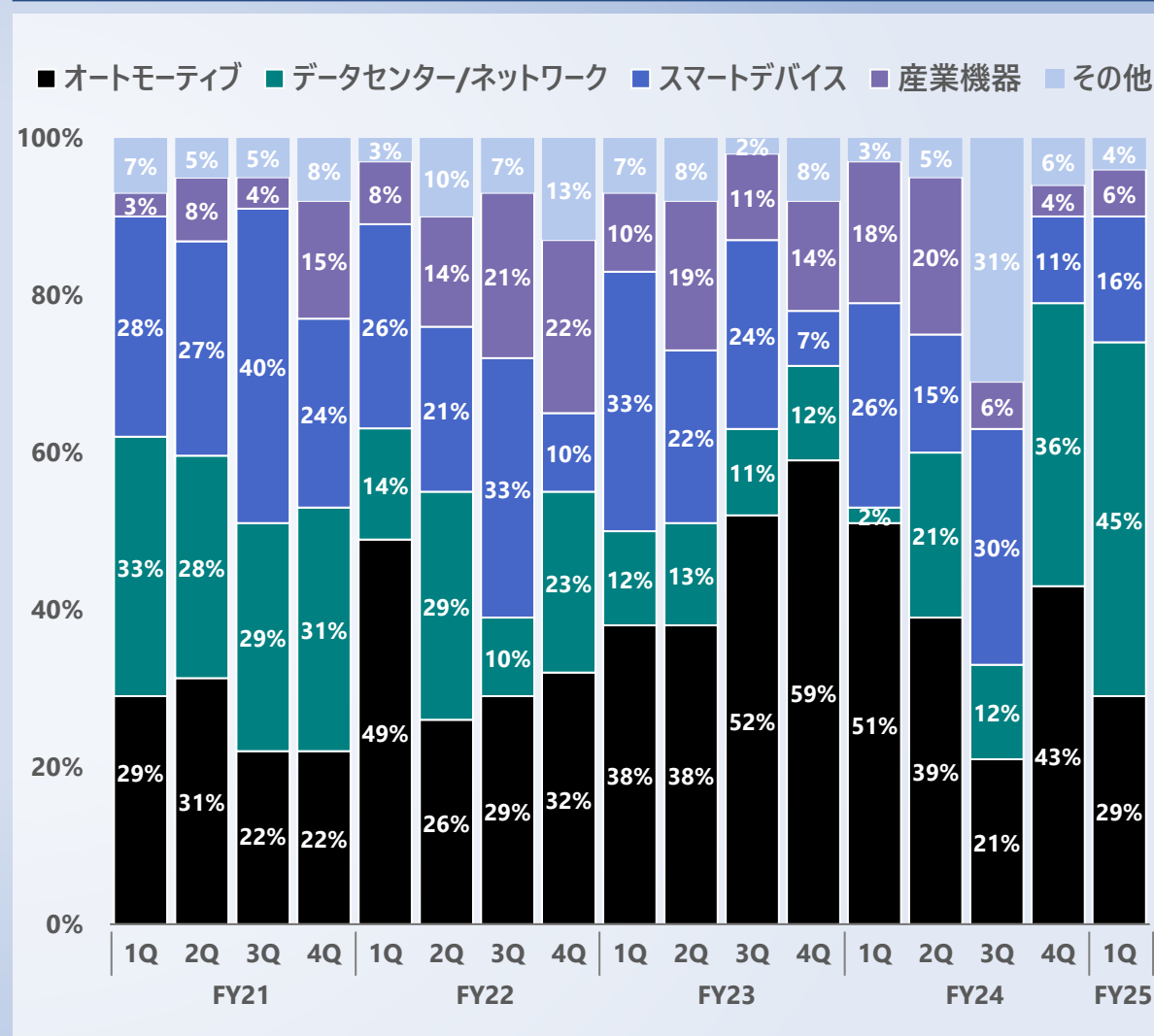
2. 棚卸資産は、「製品」及び「仕掛品」の合計値として算出

売上の内訳（アプリケーション別） 四半期別

売上高¹

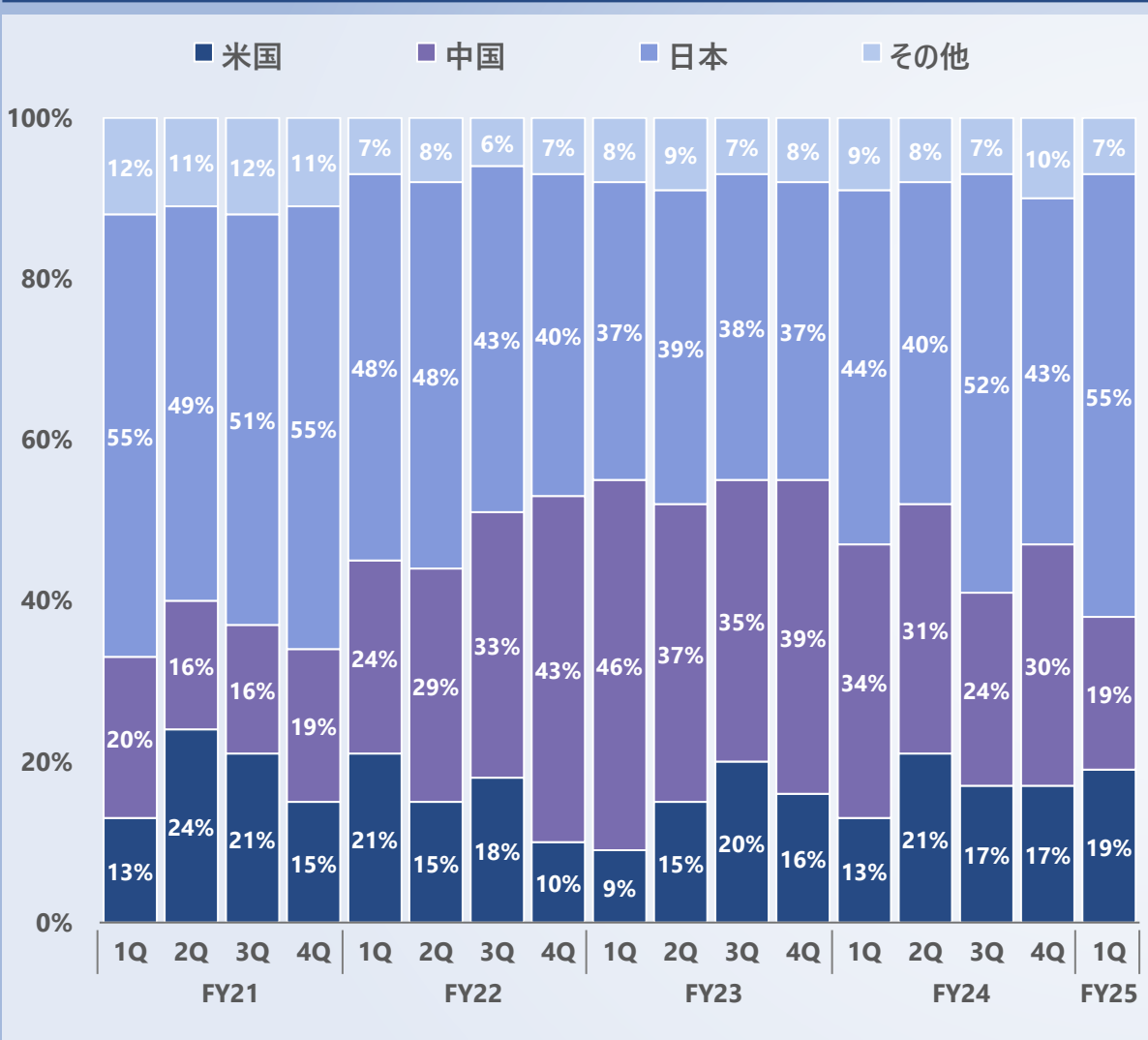


NRE売上¹

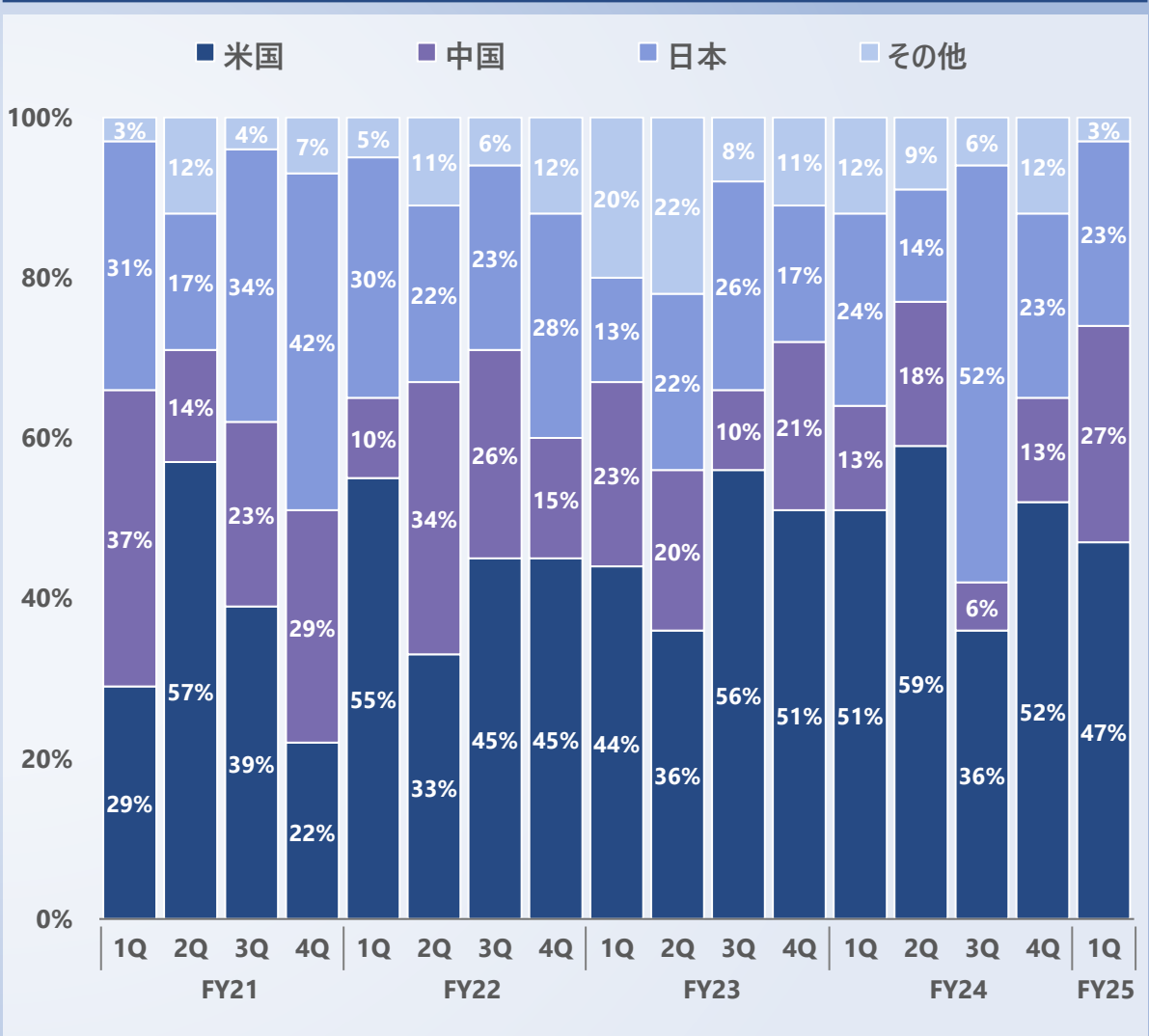


1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

売上高¹



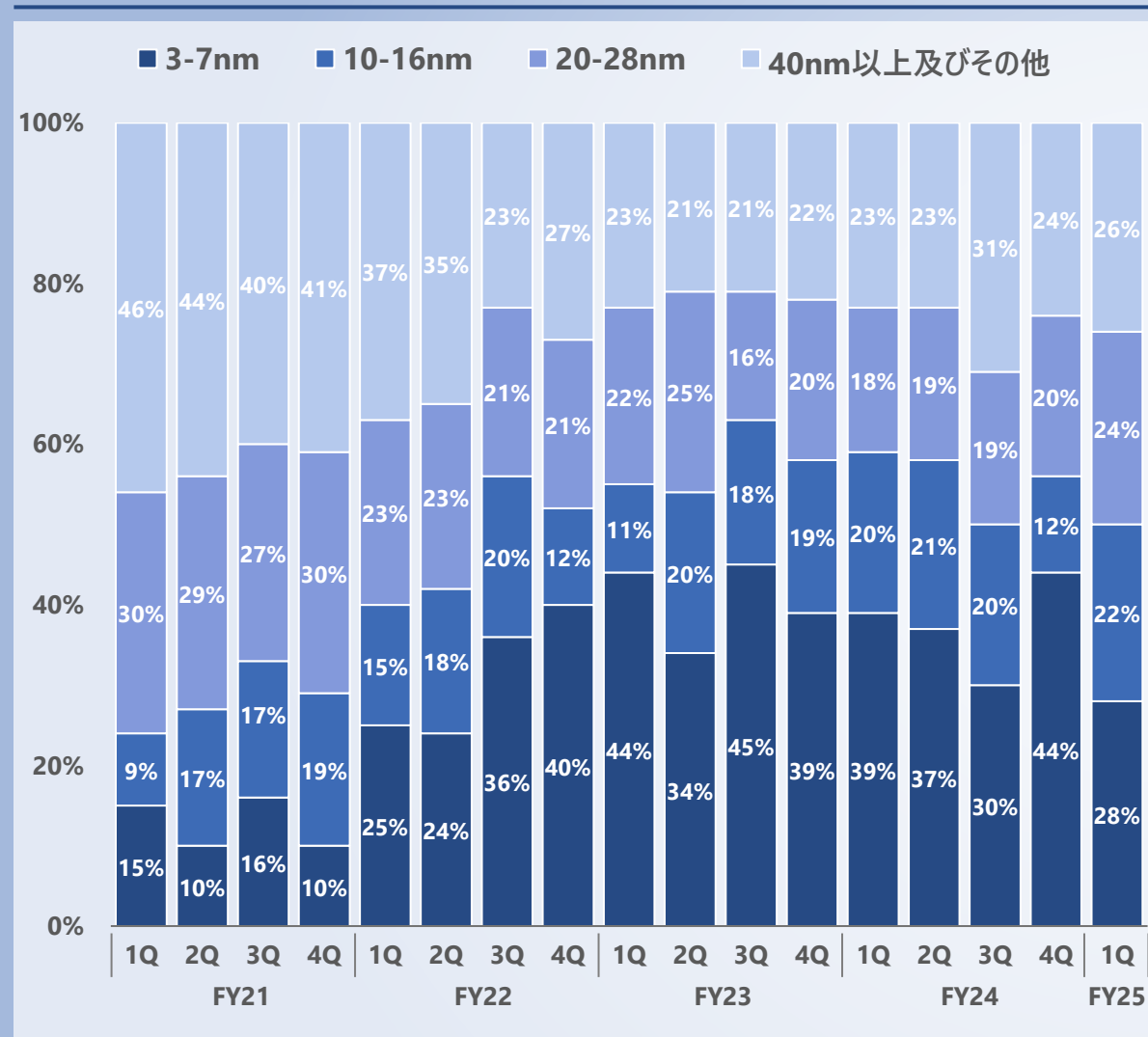
NRE売上¹



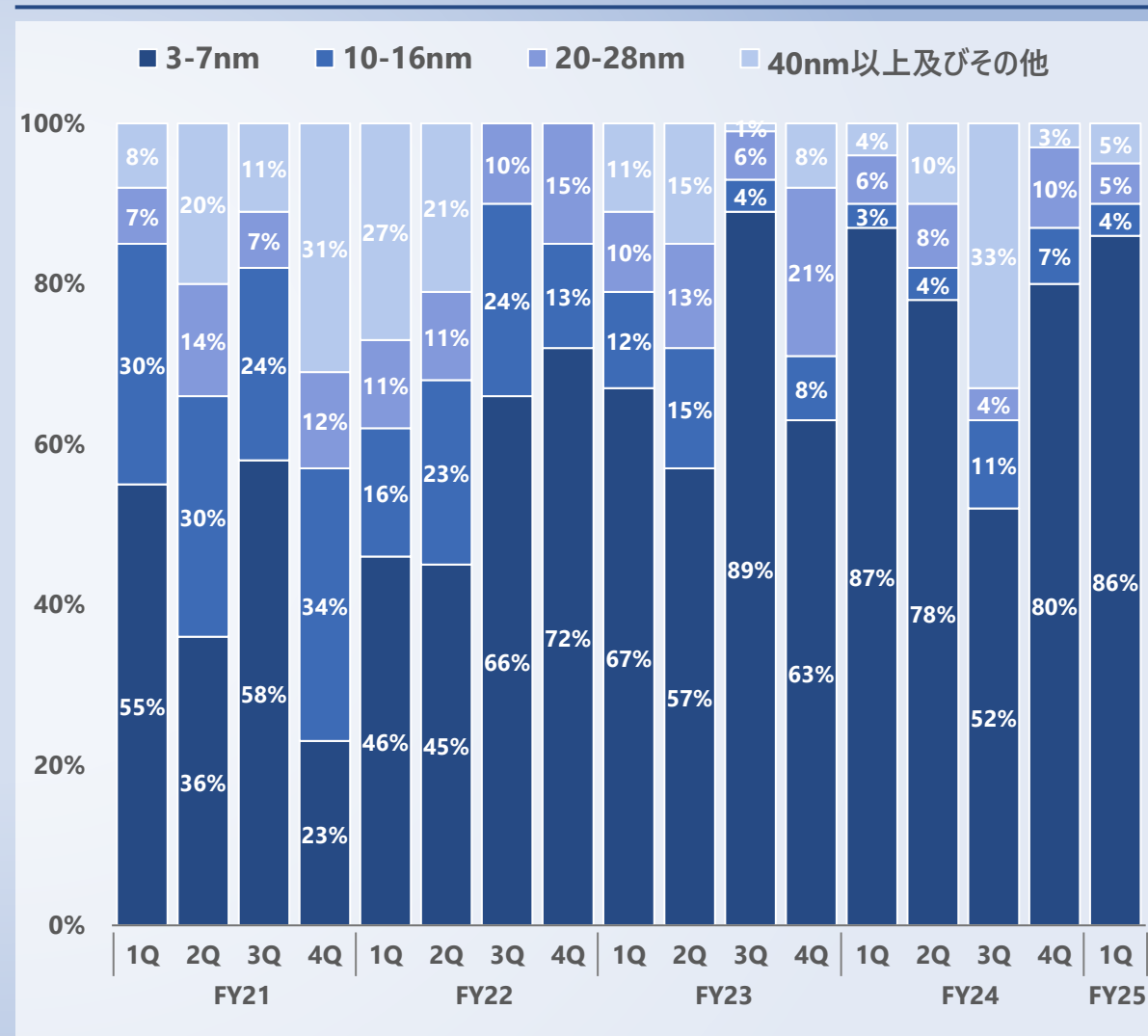
1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

売上の内訳（プロセスノード別） 四半期別

売上高¹



NRE売上¹



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。



以降、2025年4月決算説明会資料より再掲資料



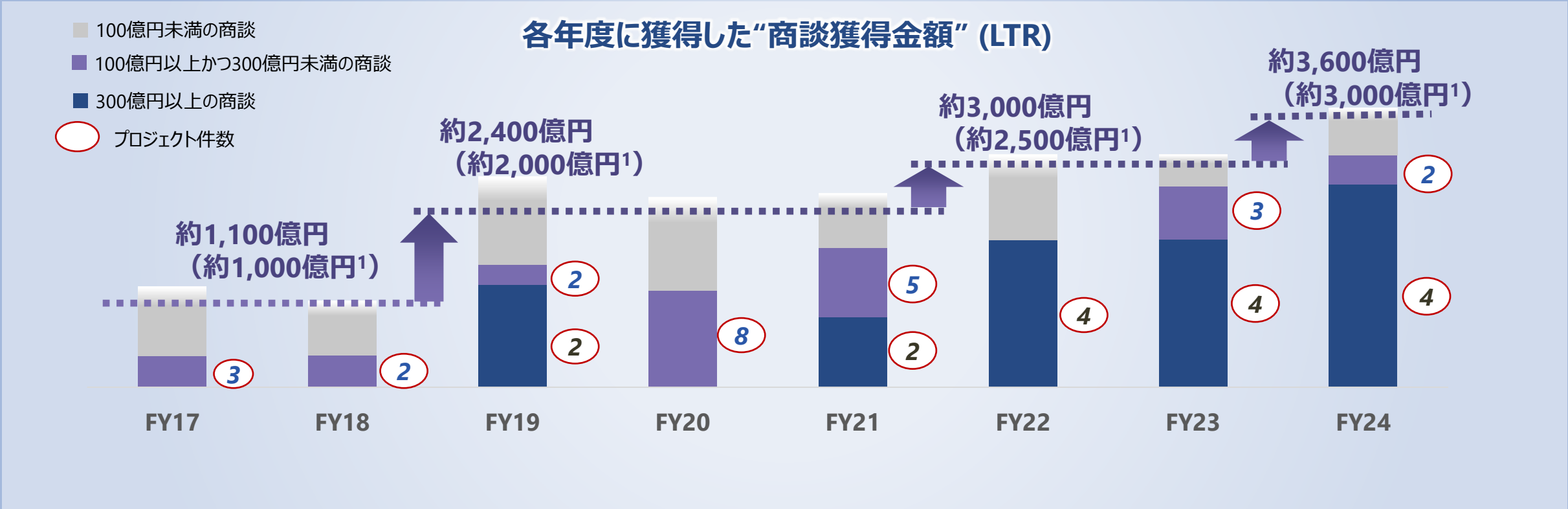
- 2018年以降の事業変革を経て、年間“商談獲得金額”は2倍以上に増加
- 2022年度に引き続き2023年度も約3,000億円に達し、2024年度は約3,600億円に拡大



商談獲得金額は、事後的な事象に基づき更新はしていません。事後的な事象には、(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。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ません。また、事後的な事象による影響は、商談獲得残高に反映しています。

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FY24までの商談獲得金額の合計についておよそ15%に相当する商談が事後的に中止となっています。これまでは、このようなキャンセルによる影響額は商談獲得後の単価上昇、数量増などの影響額でオフセットされほぼ同水準で推移してきましたが、FY24末時点では、北米オートモティブ案件影響もあり、相当する商談獲得残高とこれまでの関連する売上の合計が、商談獲得金額の合計に対して数%の減少となっています。なお、上図については、1ドル120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。

大口商談の比率が増加

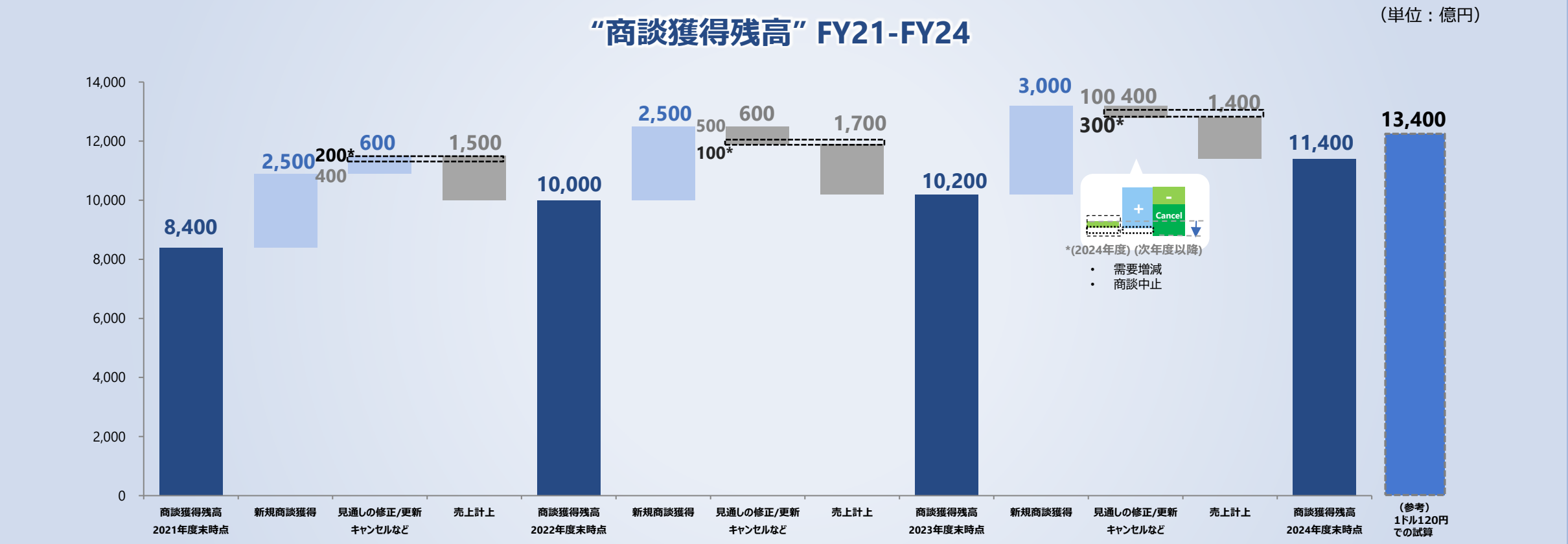


商談獲得金額は、事後的な事象に基づき更新はしておりません。事後的な事象には、(1)当該案件に係る実際の売上又は開発計画、販売数量、製品単価、製造キャパシティの変更などの増減要因及び、(2)商談獲得後の案件の中止が含まれます。これまでに獲得した商談について将来的なキャンセルが発生する可能性は否定できません。また、事後的な事象による影響は、商談獲得残高に反映しています。

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FY24までの商談獲得金額の合計についておよそ15%に相当する商談が事後的に中止となっています。これまでは、このようなキャンセルによる影響額は商談獲得後の単価上昇、数量増などの影響額でオフセットされほぼ同水準で推移してきましたが、FY24末時点では、北米オートモティブ案件影響もあり、相当する商談獲得残高とこれまでの関連する売上の合計が、商談獲得金額の合計に対して数%の減少となっています。なお、上図については、1ドル120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。

1. 1ドル100円で試算した参考値

- 大口商談の獲得や獲得済商談の増加などで、商談キャンセルなどによる減少があったが、商談獲得残高は約10%、約1,000億円以上増加
- 現在の商談獲得残高の約60%が、今後4年間に売上計上されると期待



商談獲得金額¹は、事後的な事象に基づき更新はしておりません。事後的な事象には、(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。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ません。また、事後的な事象による影響は、商談獲得残高に反映しています。

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FY24までの商談獲得金額の合計についておよそ15%に相当する商談が事後的に中止となっています。これまでは、このようなキャンセルによる影響額は商談獲得後の単価上昇、数量増などの影響額でオフセットされほぼ同水準で推移してきましたが、FY24末時点では、北米オートモティブ案件影響もあり、相当する商談獲得残高とこれまでの関連する売上の合計が、商談獲得金額の合計に対して数%の減少となっています。なお、上図については、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。

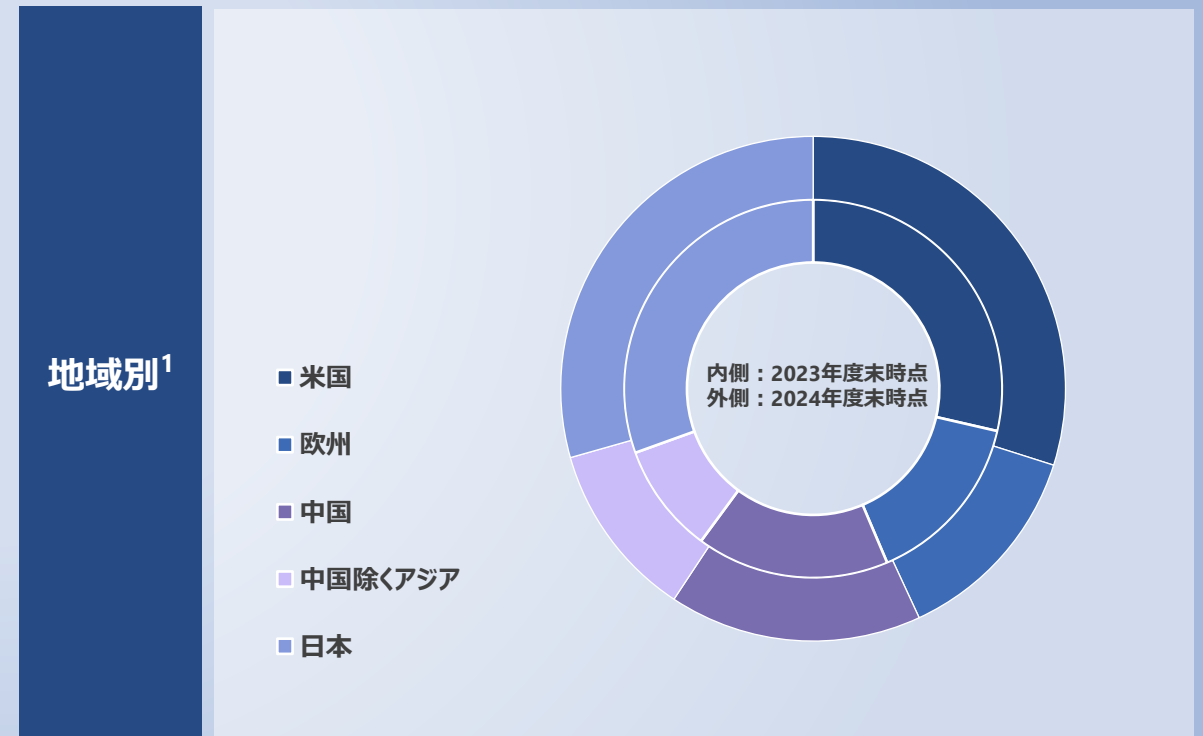
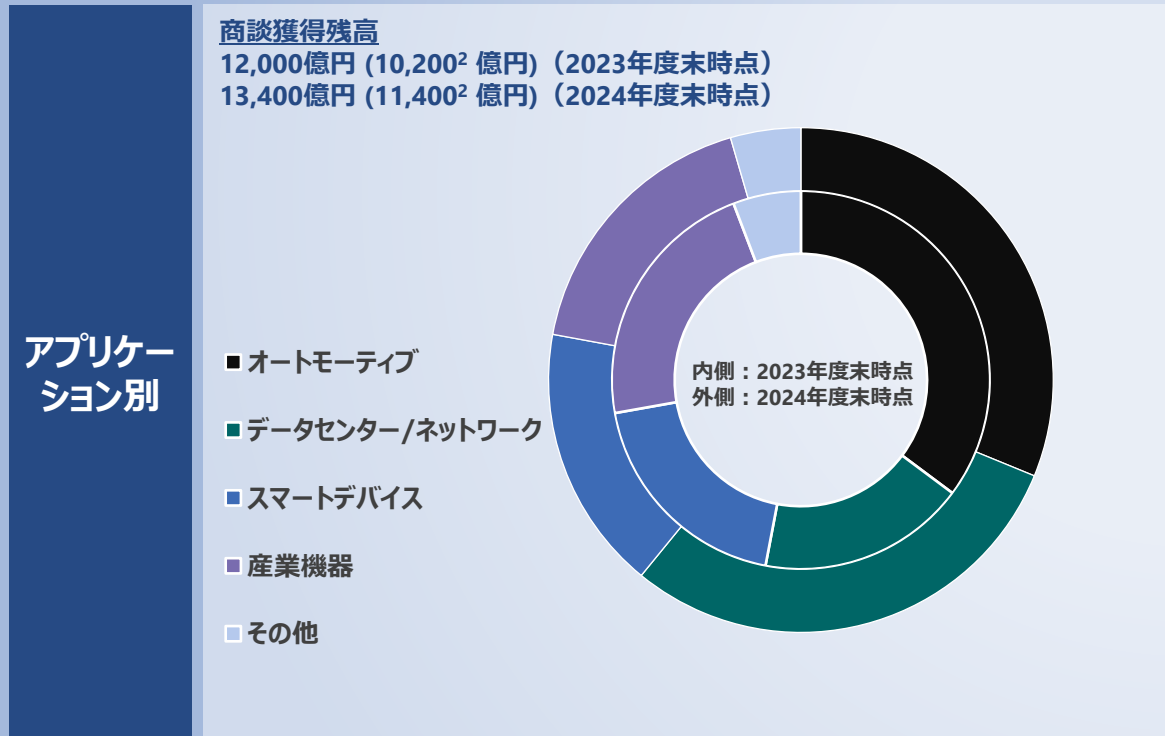
* [] は需要増減の当該年度中の売上増減を示している。この中には次年度以降へのシフト分を含んでいる

■ アプリケーション別について

- データセンター/ネットワーク分野での新規商談獲得により、データセンター/ネットワークの商談獲得残高の比率が増加
- 商談獲得残高の構成比は、オートモーティブ、データセンター/ネットワーク、それ以外のアプリケーションがそれぞれ全体の3分の1程度

■ 地域別について

- 米国のシェアが若干増加し、米国、日本、その他（中国を含む）の各地域がそれぞれ全体の3分の1程度とバランスの取れた構成を保つ



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。
2. 1ドル100円で算出した値

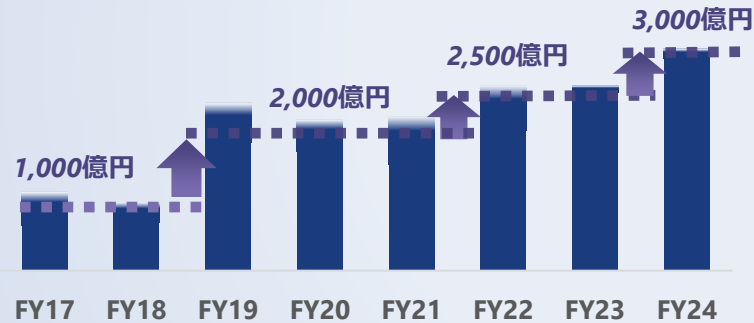
商談獲得金額及び商談獲得残高などに関する内部管理為替レートの変更

- 2025年度より内部管理為替レートを1ドル100円から、1ドル120円に変更
 - 内部管理為替レートは、個別商談のライフタイムでの収益管理や年度を越えた全社収益の比較などを目的として導入
 - 内部管理為替レートは、円安が進むと収益が拡大するという当社の事業構造から、保守的に1ドル100円に設定
 - しかし、この内部管理為替レートと実勢為替レートとの乖離が続いたためこれを変更
- 今後(2025年度)公表する「商談獲得額」や「商談獲得残高」の数値は、この新たな内部管理為替レートを用いて計算
 - 2024年度の「商談獲得金額」に対する内部管理為替レート変更の影響は約+600億円、2024年度末の「商談獲得残高」に対する影響は約+2,000億円

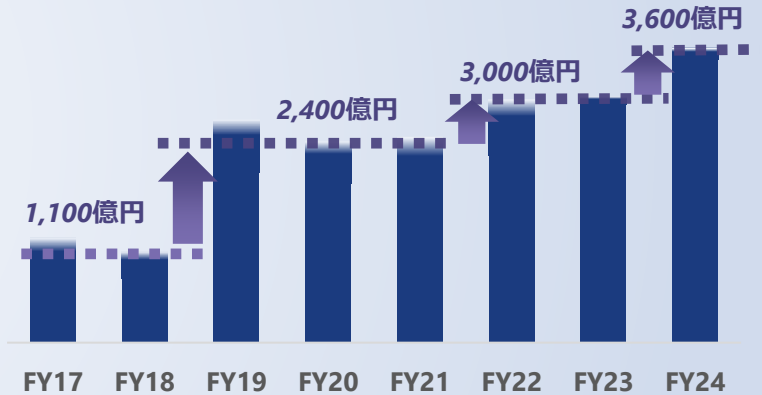
※基本的に、内部管理為替レートの変更による当社の業績への影響はありません

前回公表数値（1ドル100円）

商談獲得金額



見直し後の数値（1ドル120円）

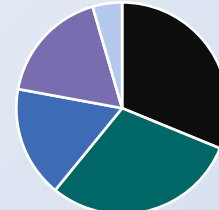


商談獲得残高 (2024年度末)



約1.14兆円

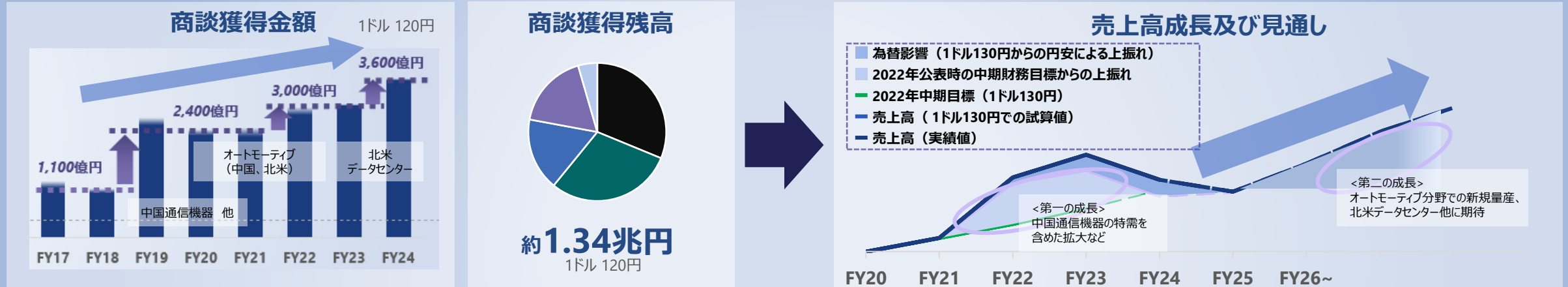
アプリケーション別の比率



約1.34兆円

アプリケーション別の比率

- 「第一の変革」により達成された商談獲得残高を基盤としたさらなる成長と拡大、そして「第二の変革」による開発能力の強化



更なる成長に向けた成長戦略

- ✓ 開発体制の再編強化
- ✓ 先端技術への投資
- ✓ 経営体制の強化、グローバル化

「第一の成長」に繋がった「第一の変革」(ビジネスモデル・事業分野転換)に続く「第二の変革」に取り組む

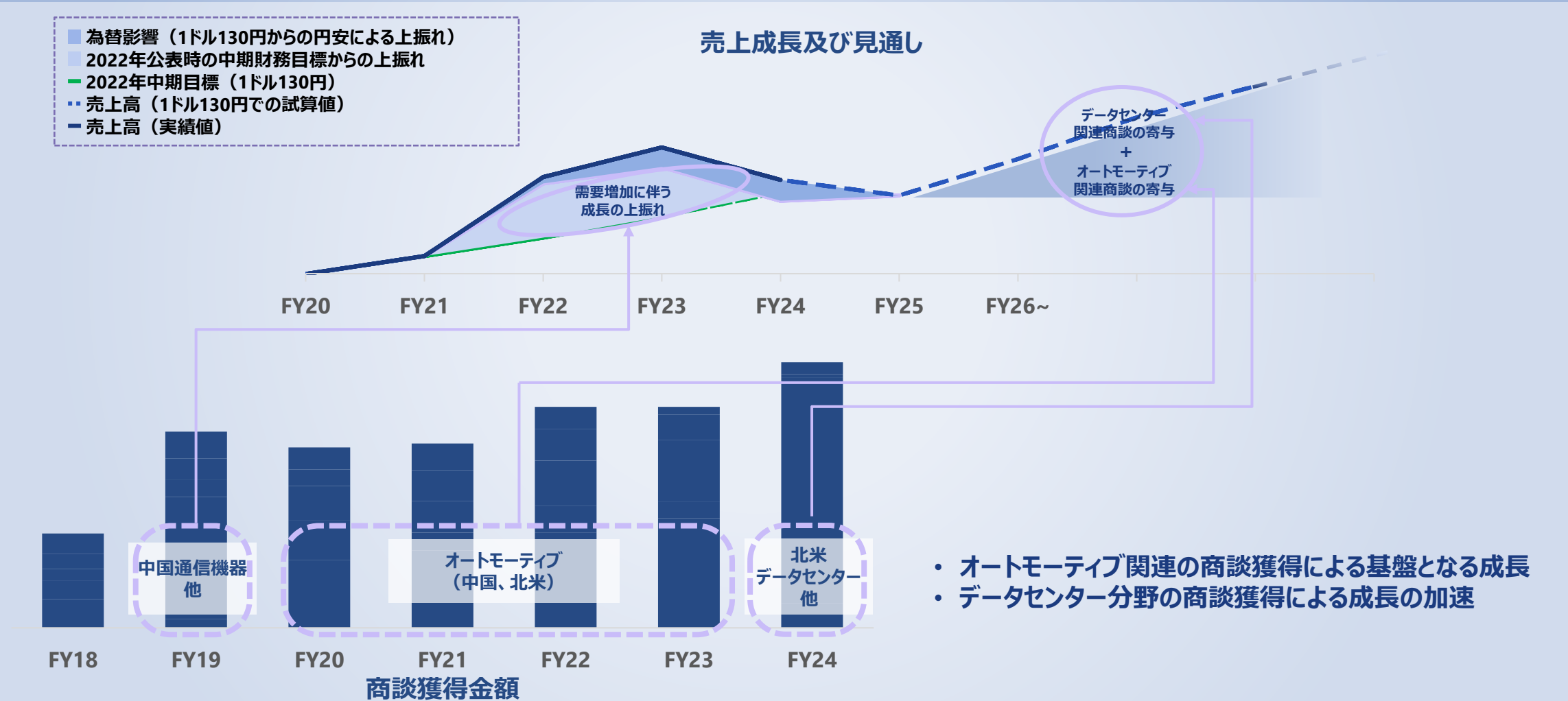
継続的な売上成長

及び

営業利益率の拡大・改善

商談獲得と売上高の関係(これまでと今後)

- 商談獲得の増加が、開発期間を経て量産時期に至ると、製品売上増となり、売上成長を導く
- 2022年度-2023年度の業績上振れは、中国通信機器向けの需要前倒しによる



- 売上高：2026年度から再び本格的な成長路線へ進み10%台半ば(為替影響を除く実質で)の年平均成長率を目指す
- 営業利益率：売上拡大や開発競争力の強化とともに10%台半ばから後半を目指す

Medium-Term Targets

	2024年度 実績	2025年度 予想	Medium-Term Targets*
売上高成長率	1,885億円 (1,700億円) 1ドル152.6円 (130円)	1,750億円 1ドル130円	年平均成長率 10%台半ば
営業利益率 (営業利益)	13.3% (250億円)	8.0% (140億円)	10%台半ばから後半

* 為替影響を除いた実質での成長目標(1ドル130円を前提に作成しています。)

ご参考

中期事業目標(2022年9月公表)

	2020年度	2021年度	中期目標
売上高成長率	997億円	1,170億円	年平均成長率 10%台後半
営業利益率	1.6%	7.2%	10%台前半 ～半ば

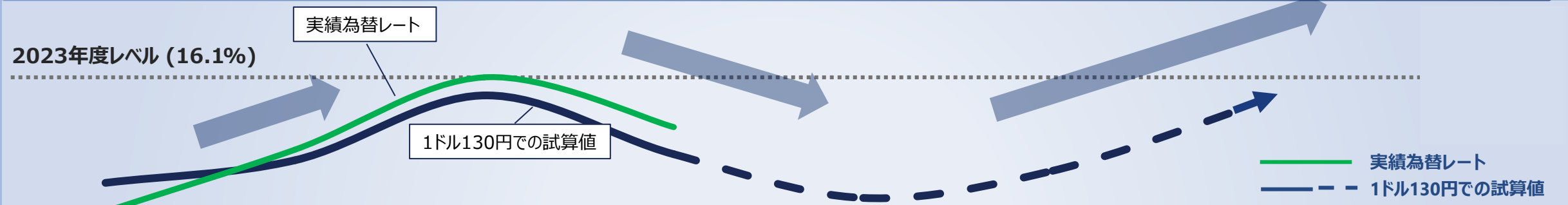
実績

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	997	1,170	1,928	2,212	1,885
為替レート(USD/JPY)	106.1	112.4	135.5	144.6	152.6
営業利益率	1.6%	7.2%	11.3%	16.1%	13.3%

予想の取り扱いについては、P2免責事項を参照

- 営業利益率は、2026年度以降の売上成長とともに、再び改善していく見通し

2021年度以降の営業利益率の推移（為替レート1ドル130円での試算値と見通し）



	～ 2022年度		2023年度	2024年度	2025年度	2026年度～
製品粗利率	↓		↑	■ 調達に係る間接的な為替影響による改善(+)	■ 調達に係る間接的な為替影響による悪化の可能性の減少 (-) ■ 製品構成の変化、新規量産品の立上り(-)	■ 既量産品の原価率改善(+) ■ 大規模商談の量産開始、新規量産品の立上り (-)
研究開発費率	■ 製品売上の拡大に伴う研究開発費率の改善 ↑			■ 開発体制強化に加え、先行開発により費用増(-) ↓	■ 先行開発投資による増加(-) ↓	■ 先行開発投資による増加(-) ■ 研究開発費及び販管費は増加傾向にあるものの、製品売上が拡大するため、研究開発費率及び販管費率は改善する見通し (+)
販管費率	■ 売上高拡大に伴う販管費率の改善 ↑			■ 販管費は減少するも売上減により販管費率増(-) ↓	■ 販管費はほぼフラット →	
為替レート (円/ドル)	112.4	135.5	144.6	152.6		130.0

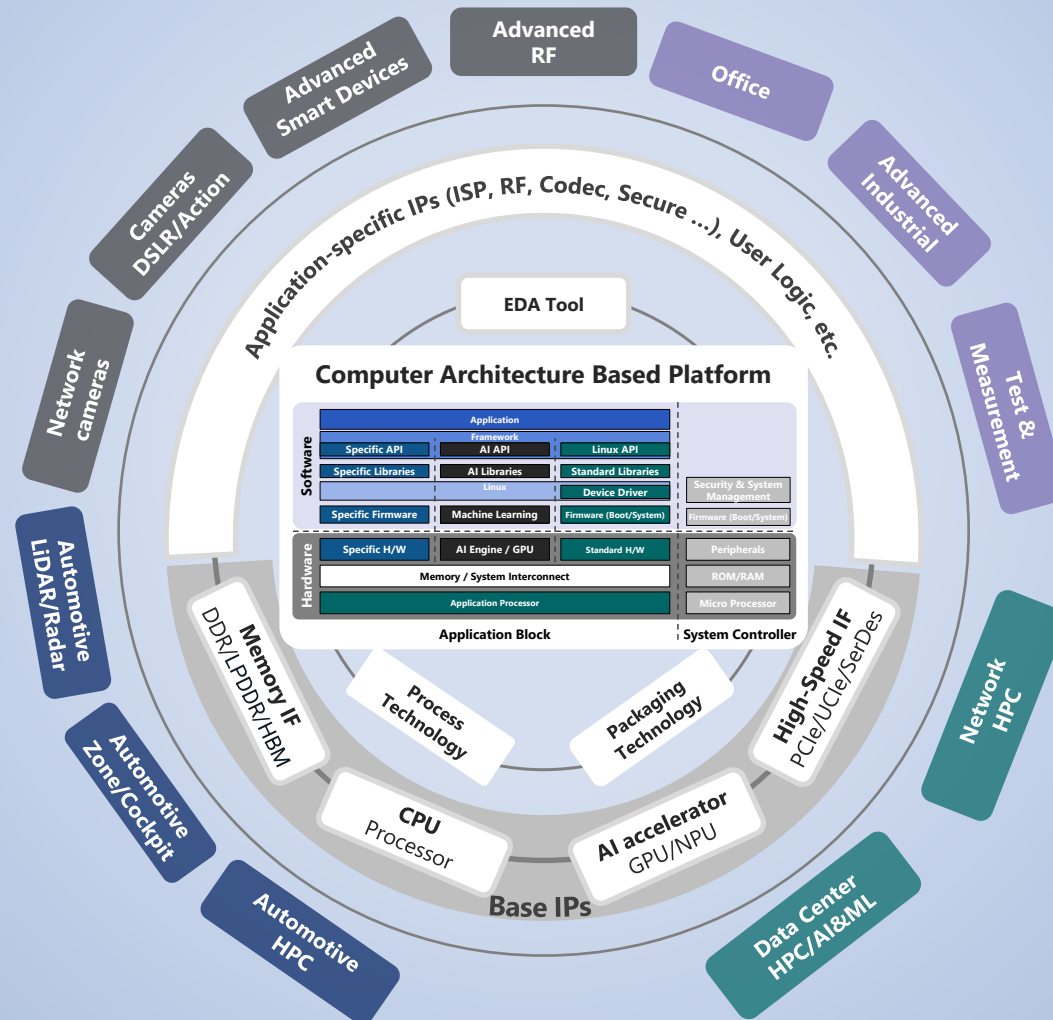
表中の矢印は営業利益率への影響を示す
予想の取り扱いについては、P2免責事項を参照

Smart Devices

- 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
- “Solution SoC”のビジネスモデルを活用し、革新的な市場で必要とされるカスタムSoC(bespoke)を提供

Automotive

- 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
- 最先端なカスタムSoC(bespoke)プロジェクトへの参画
- 7nm及び 5nm 製品の量産は FY25/3及び FY26/3から開始
- サービス指向の企業や新たなOEM企業から次世代製品の販売機会が増加
- カスタムSoC(bespoke)を求める既存OEMの新たな動き
- “Solution SoC”のビジネスモデルを活用し、業界でのポジションを確立
- 最先端の3nmプロセスノードを適用
- 最先端技術への投資を継続
(Chiplet, 3D/5.5D packaging, 2nm…)



Industrial

- 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“Solution SoC”のビジネスモデルへの需要が拡大
- 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
- AIやCPUを強化し、アプリケーションIPやお客様の既存IPと統合して新たなSoCを開発する動き
- “Solution SoC”のビジネスモデルで、先端プロセスノードを適用し、また、RF-CMOSテクノロジーなども組み込みを備えた“bespoke SoC”を提供

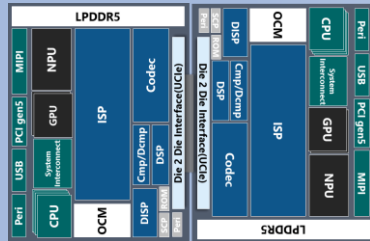
Data Center & Networking

- 生成AI需要の高まりによるデータセンター/ネットワークやクラウドサービス向けSoCの需要は成長拡大トレンド
- ハイパースケラー向けCPUプロジェクトが進行中; 本プロジェクトをデコにCPU、AI分野での事業拡大を目指す北米でいくつかのAI向けSoC商談を獲得、開発開始
- 北米での更なる商談獲得に期待
- スイッチやSSD関連及びネットワーク向けの商談獲得
- 世界でも、独自でユニークなCPU関連の開発経験と専門知識を有する“Solution SoC”のビジネスモデルでの事業拡大を目指す
- 最先端の技術・プロセスノードを使用した開発を進め、「Entire Design(全体設計)」能力を強化・活用
- 最先端分野でのIP企業との連携強化
- 北米及びグローバルでの研究開発体制と開発力の強化
- 最先端技術への投資を継続
(Chiplet, 3D/5.5D packaging, 2nm…)

- 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
- Chiplet、ヘテロジニアス・インテグレーション、熱設計、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

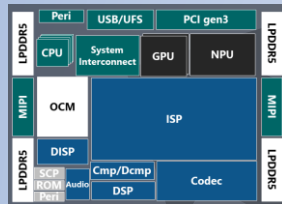
Smart Devices

Network Camera



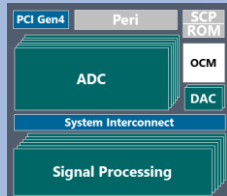
Chiplet / Homogeneous

Camera



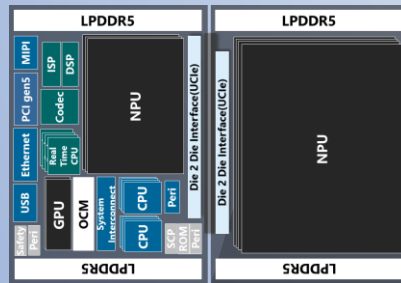
Automotive

LIDAR

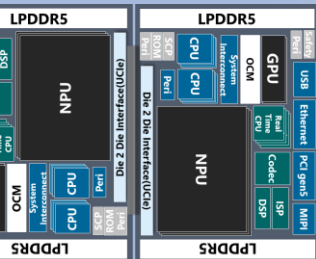


ADAS

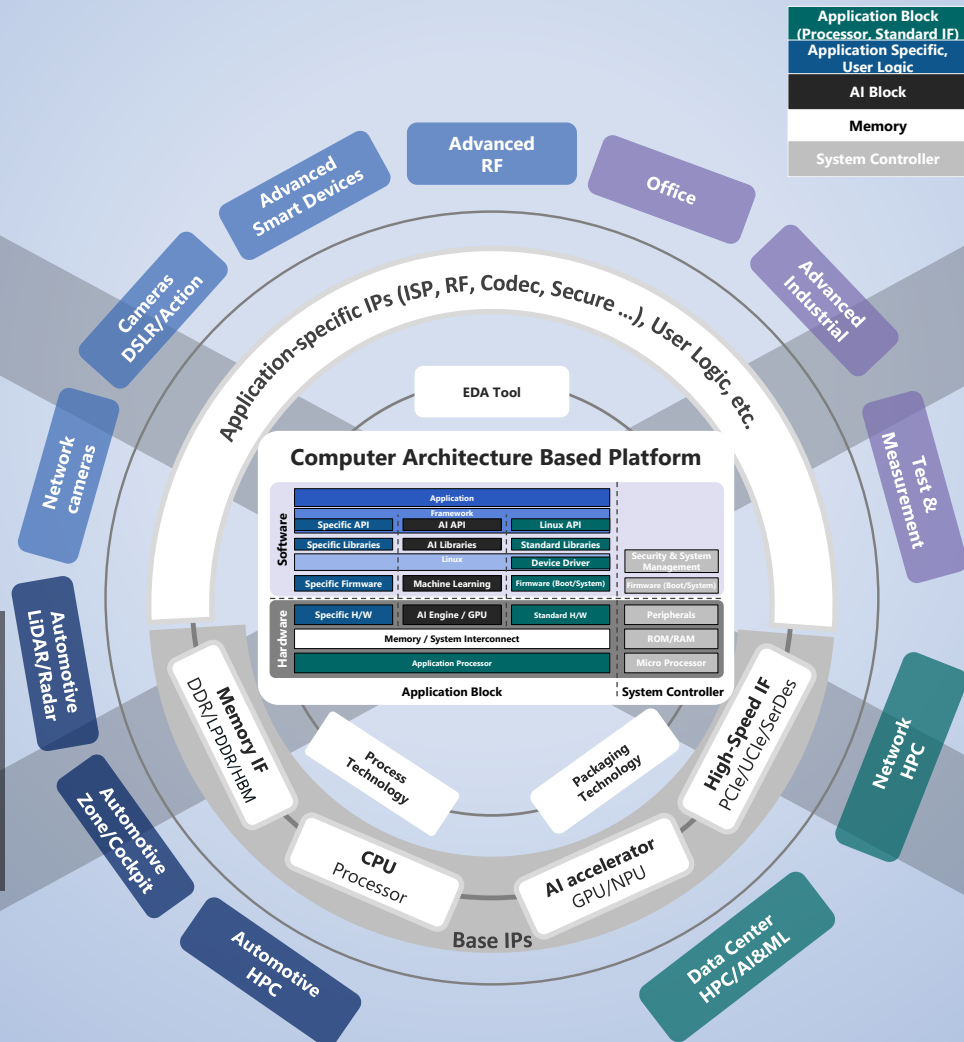
ADAS



Chiplet / Heterogeneous

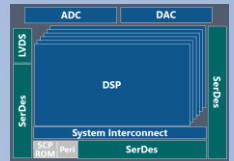


Chiplet / Homogeneous

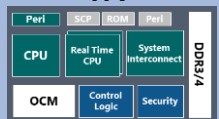


Industrial

Test & Measurement

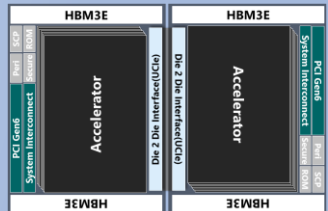


FA



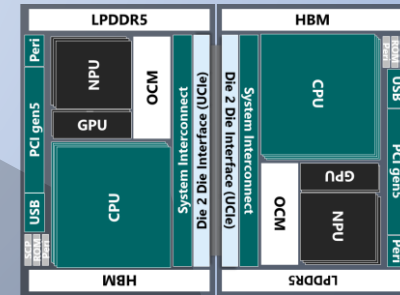
Data Center & Networking

AI Server Processor



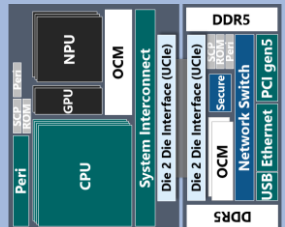
Chiplet / Homogeneous

Server Processor



Chiplet / Homogeneous

Server Processor



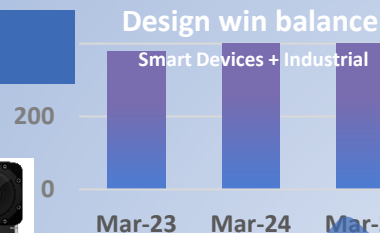
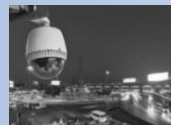
Chiplet / Heterogeneous

Smart Devices

5/7/12nm
DSLR/Action

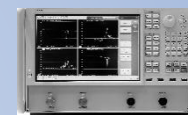


5/7nm
Network cameras
AR



Industrial

5/7nm
Test & Measurement



28nm
Printer

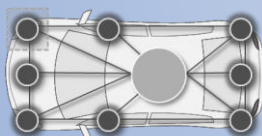


Automotive

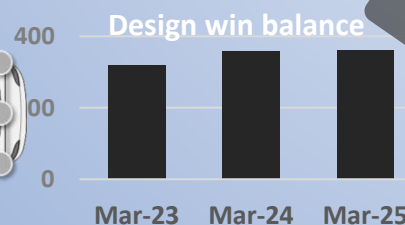
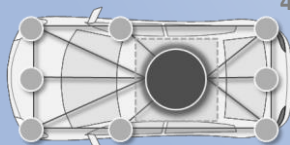
16/22nm
LiDAR / Radar / Camera



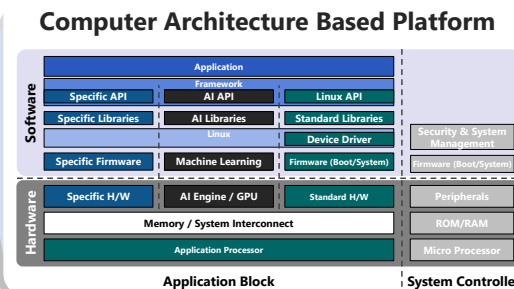
7/16/22nm
Zone Computing



3/5nm
HP Computing

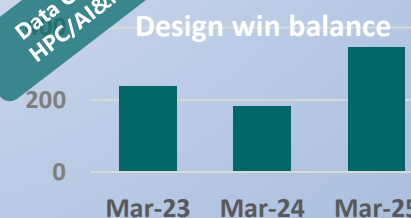
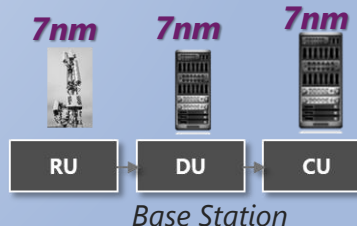
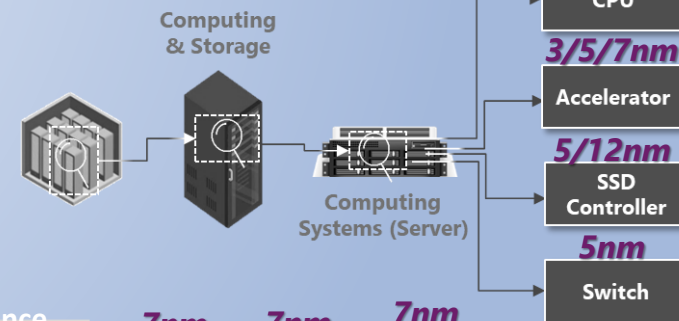


Advanced RF
Office
Advanced Industrial
Test & Measurement
Network HPC
Data Center HPC/AI&ML
Automotive HPC
Automotive Cockpit
Automotive LiDAR/Radar

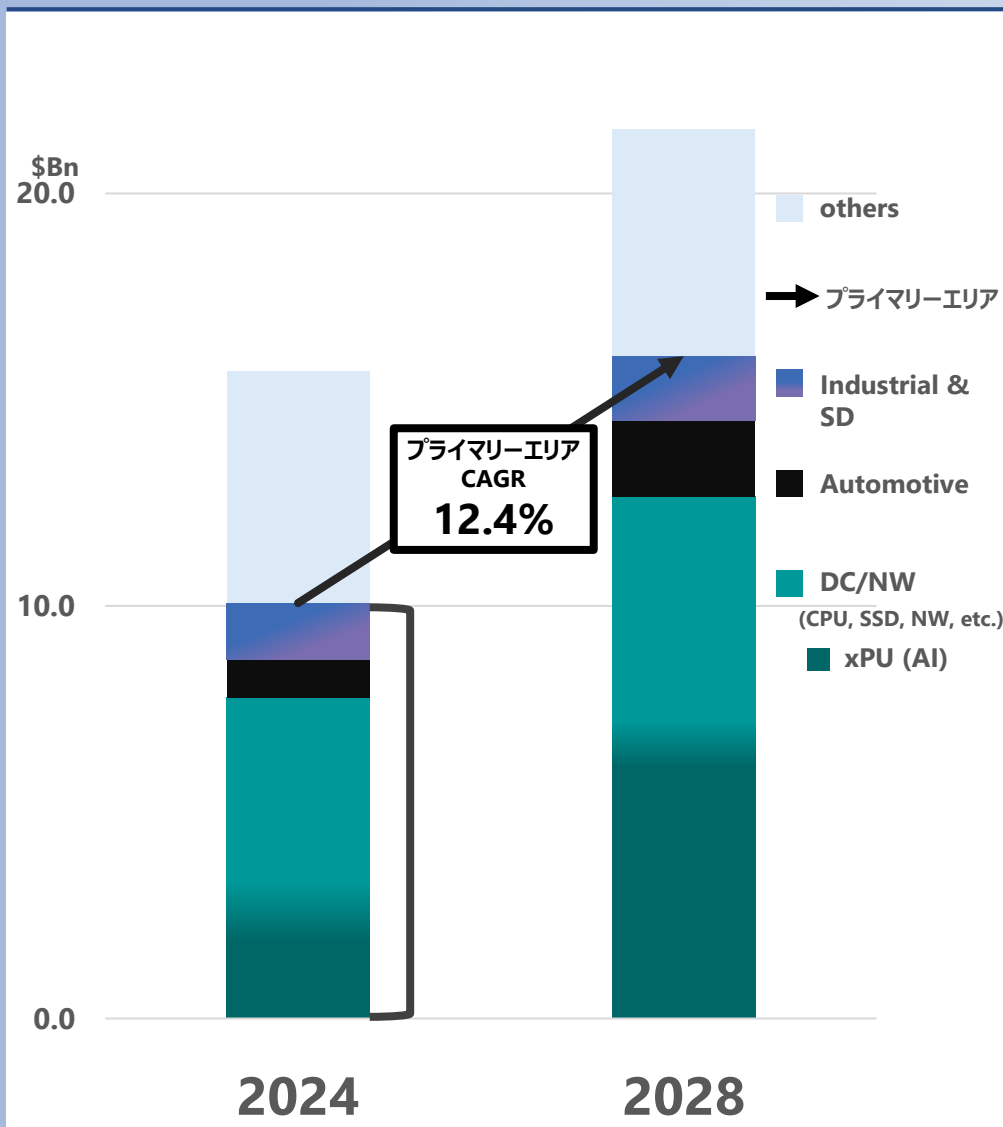


Data Center & Networking

Data Center



Socionext's SAM



Source: Omdia, and Socionext estimates

カスタムSoC及びソリューション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
- **Bespoke 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へのニーズが拡大 (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
- **SoC(半導体)エコシステムの進化**
競争力のあるIP、OSS (オープン・ソース・ソフトウェア) が市場で利用可能に、SoC開発のエコシステムが進化
- **設計の更なる複雑化 (「Entire Design (全体設計)」)**
システムの機能、熱設計、組み立て、テストなどを含む「Entire Design (全体設計)」能力を必要とする課題が増加。データセンター、オートモーティブ、その他の高度な技術を必要とする分野では、「Entire Design (全体設計)」能力の重要性がますます高まっている
- **3DとChipletの時代へ**
Chipletの進化 (ホモジニアスからヘテロジニアスへ)、パッケージング技術及びプロセスノードの進歩 (2nm / 1.x nm) が継続。さまざまな進化がデザインの複雑さを増進
- **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**
従来型ASICの分野でも、AIなどの活用が進み、様々な IPやプロセッサなどを統合し、高度な性能・機能を実現するために、ソリューション SoCのビジネスモデルを求める顧客が増加

市場トレンドと商談獲得



オートモーティブ

- ADAS/AD関連のイノベーションが加速、ハイパフォーマンスコンピューティング向けSoCの商談も引き続き活発
- AIの活用がこれを加速、自動車分野でも先端SoCの活用が拡大
- サービス指向企業、新たなOEMそして既存OEMの間の競争も、自動車の産業の構造的な変化も



データセンター/ネットワーク

- 生成AIなどによりデータセンターの処理能力が大幅に拡大
- CPUやxPU(AI)などの分野で、差別化のためのカスタムSoC商談が活発
- SoCの大規模化、先端テクノロジー(2.5Dや3Dなど)の積極的な活用



スマートデバイス

- AI活用の広がりもあり、引き続き、新技術を求める動きが
- コンピュータビジョンなどの市場で、先端顧客の開発が続く
- 映像解析ソリューションなどの高付加価値製品の需要が引き続き高い



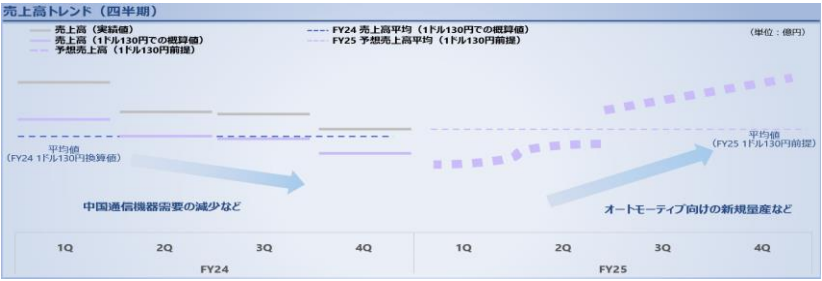
インダストリアル

- 産業分野でもAI活用やネットワーク化で、Solution SoCのビジネスモデルや先端技術への需要が拡大傾向
- AI関連の半導体検査装置向けの大規模SoCの需要の拡大
- FAやRF-CMOS関連でもSoCへの一定の需要が続く

最近の商談獲得動向：

- 新たな製品・サービスの登場やSoCの設計複雑化、SoCのエコシステムの進化などによりカスタムSoCの需要拡大が続く
- 引き続き、前年水準の商談獲得を目指す
- データセンター/ネットワーク及びオートモーティブを中心に大型商談獲得を目指す

2025年度（予想）



売上高は、為替影響を除く実質では前年比で若干増加を予想

■ 製品売上

- 上期までは在庫調整などに伴う減少が続く、特に第1四半期は前四半期を下回る可能性があるが、ここが底になると見ている
- 第2四半期、下期からオートモーティブ分野の新規量産開始などで売上成長が続くと見ている

■ NRE売上

- 注力分野での新規商談獲得などによりNRE売上は引き続き増加基調も、前年度と同水準から微増を見込む

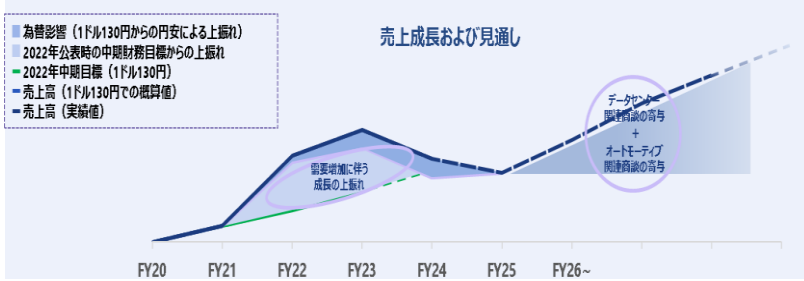
■ 営業利益

- 将来に向けた先行開発投資などを積極的に行うことから研究開発費比率増、新規量産品の拡大などによる原価率悪化や為替影響により、年間では前年を下回る。
特に上期は低い水準となるが、売上増に伴い下期からの改善を見込む

<前提>

- 為替レート : 1ドル = 130円
- 為替感応度 : 売上 約10億円 / 営業利益 約3億円

2026年度以降（見込み）



■ 製品売上

- 2026年度はオートモーティブ向けADAS/AD SoC商談で引き続き拡大を期待。2025年度の量産開始品に加え、複数の新規量産も始まる見込み
- また2026年度後半からは北米データセンタービジネスの新規量産開始による売上拡大にも期待
- 2027年度以降も、引き続き、2022～2024年度に獲得した商談の新規量産売上による売上成長を期待

■ NRE売上

- 持続的な増加を期待

■ 営業利益

- 製品原価率は大規模商談の量産開始が続くことから、既量産品の改善があるものの全体としては横ばい（ないし若干の改善・悪化）を見込む
- 積極的な先行技術開発などは続くものの、売上増加に伴うレバレッジにより、営業利益率は改善を見込む

更なる成長に向け、先端技術分野への
投資を拡大、成長重視の経営を

AIを活用した新たなサービスやアプリケーションの登場と幅広い分野に広がる半導体エコシステムの進化

- ▶ イノベティブなお客様は、先端SoC開発のために、「Entire Design (全体設計)」能力があるpartnerを求めている
- ▶ 「Entire Design (全体設計)」や「コンプリートサービス」を実現するための先行投資が必要

< 市場動向と要求 >

新しいサービスとアプリケーション

テクノロジーの進化によって新たなサービスやアプリケーションが生まれる; AIを活用したサービスやアプリケーションの拡大により、最適化されたSoCの需要が拡大

設計の複雑さ / Entire Design

「Entire Design (全体設計)」の難しさが増し、システムの機能、熱設計、組立、試験の各レイヤーを通じたアーキテクチャー設計・システム設計の重要性が増している
データセンターや自動車など、高度な技術が必要とする分野では、「Entire Design (全体設計)」の重要性が高まっている

- More than Moore
PPAが過去のレートで改善しなくなった「More Than Moore」時代のASSPのパフォーマンスに対する不満とロックインの懸念
- 3D and Chiplet
Chipletの進化(ホモジニアス>>>ヘテロジニアス)、パッケージング技術、プロセスノードの進化が続く(2nm/1.x nm)

設計プロセスの効率化

AI導入による設計プロセスの効率化
効率化のための検証・試験技術の進化

< 「Entire Design (全体設計)」や「コンプリートサービス」を実現するための先行投資 >

先端テクノロジー

新分野（新製品・新サービス）での先端技術の活用
(パートナー・イノベティブなお客様とのパートナーシップ強化)

2nm以細のテクノロジーノードとChiplet (3D/5.5D)

Chiplet技術と連携した2nmノード以細のテクノロジーでの開発
高度なパッケージングテクノロジーの実装: 3D及び新しいDie-to-Die接続

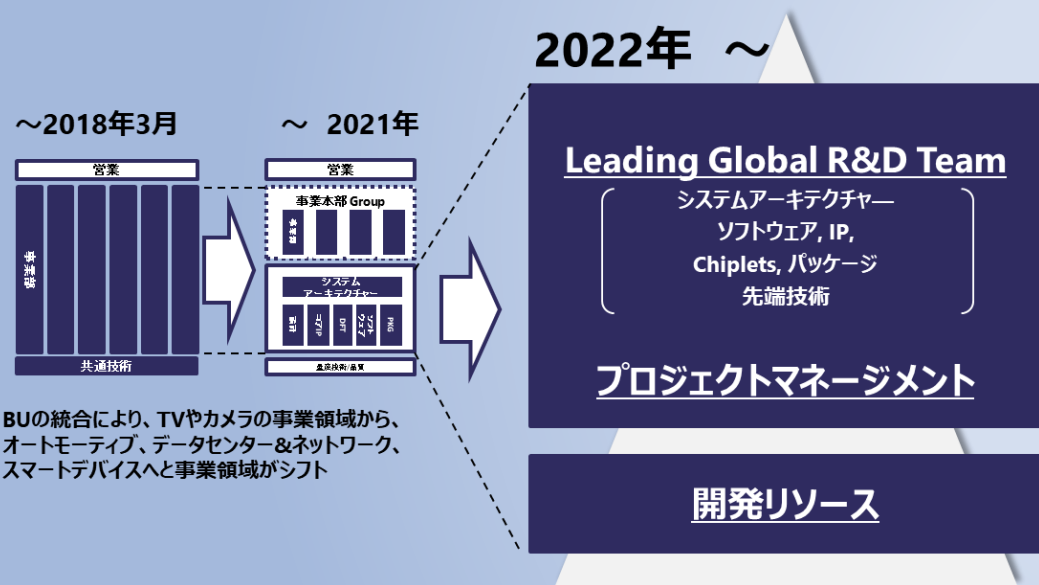
- 3D/5.5D技術
- 新たなパッケージ/アセンブリ技術のための高信頼性解析技術
(試験、熱解析、On-die解析など)

SoC設計へのAIの活用

EDA企業と協力し、SoCの設計プロセスに積極的にAIを組み込む

半導体エコシステム企業とのパートナーシップ

グローバルSoCエコシステムパートナーとの協力関係の拡大・加速



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

<新たな株式報酬制度の導入検討>
グローバルな技術・マネジメント人材の獲得・確保を目的とした株式報酬制度の導入を検討
当該制度に関連して交付する株式に充当する可能性も考慮し自己株式取得を実施

2025年4月～：グローバルリーディンググループとして大規模に拡大

グローバル組織体制の抜本的な改革

グローバル共同リード体制の構築

吉田COO（日本） / R.Cheema CTO&EVP（米国）

- 真のグローバル体制を構築

“Entire design”能力の強化

- 大規模最先端開発プロジェクトを複数同時に進めることができる能力を強化
- 先端技術への積極的な投資
- 幅広い機能をカバーする高いスキルを持つエンジニアチームを確保
(SoCアーキテチャー, ソフトウェア, 検証, テスト, パッケージ, 熱設計など)

グローバルな競争力のある開発体制の構築

グローバル開発体制の構築

幅広い分野で高いスキルを持つエンジニアを最大限活用

- 日本とその他地域（主に米国）のエンジニアチームを統合
- 高いスキルを持つエンジニアをグローバルに採用
- 最先端プロジェクトに多くのエンジニアを配置 >>> すべての地域で高いスキルのエンジニアをさらに強化

グローバルプロジェクトマネジメント体制を強化

- 日本と地域会社のプロジェクトマネージャーの連携強化

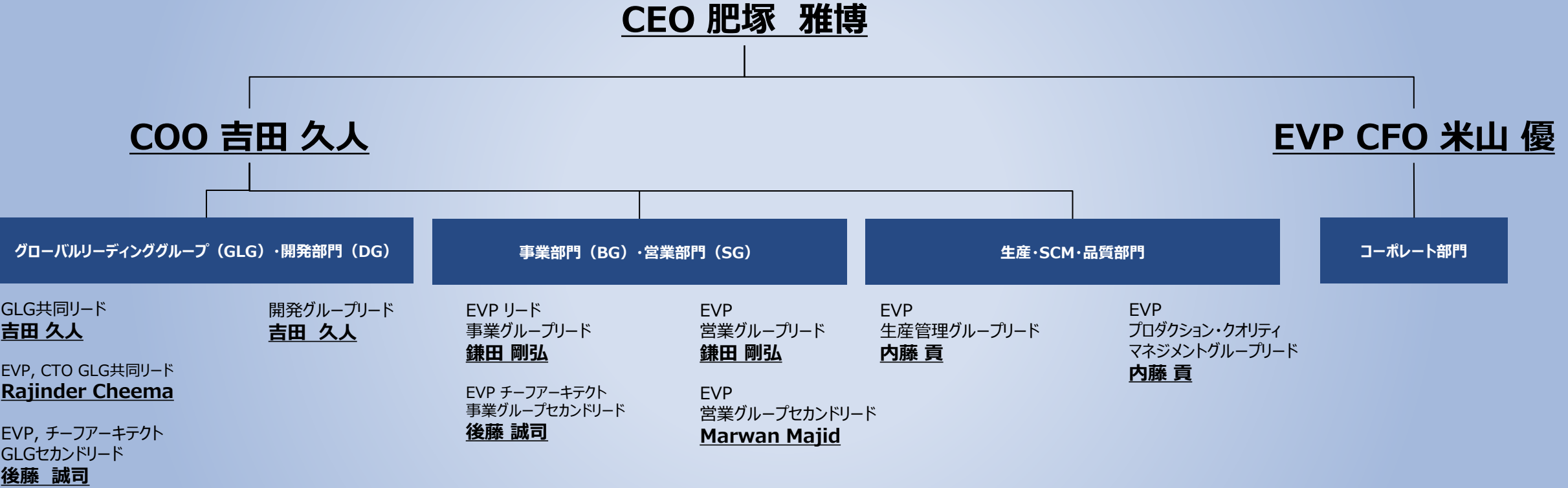
グローバルなリソースマネジメント体制の構築

リソースマネジメント（アウトソーシング含む）

- インドに新拠点を開設、米国現地法人主導のもと、社内外リソースを運用・強化

Solution SoCのビジネスモデルに沿った複数領域での
複数同時（並行）開発を可能とする体制の構築・強化

2025年4月～ ： 持続的な成長に向け新たな執行体制を構築



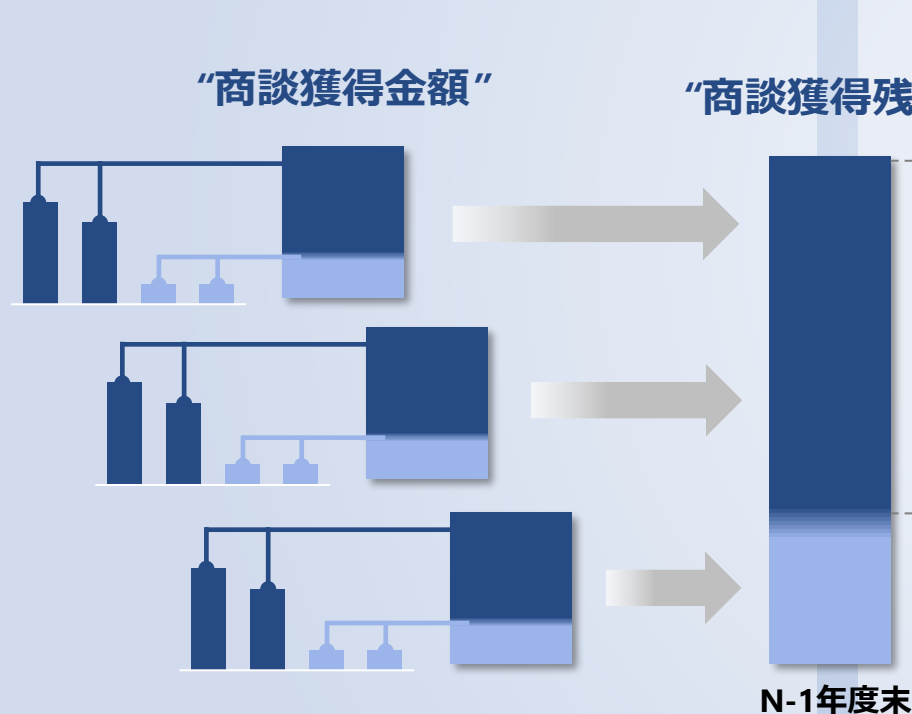
- ・ グローバル技術戦略委員会は、CEO、COO、CTO、チーフアーキテクトで構成される
- ・ なお、EVP(Executive Vice President)である斎藤正は 開発グループ 副グループ長、中島雅逸は事業グループ オートモーティブビジネスユニット副ビジネスユニット長、安藤慎一はコーポレート部門 財務経理担当とし、林豊は引き続き従来の業務を担当
- ・ 本内容は2025年2月公開済

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

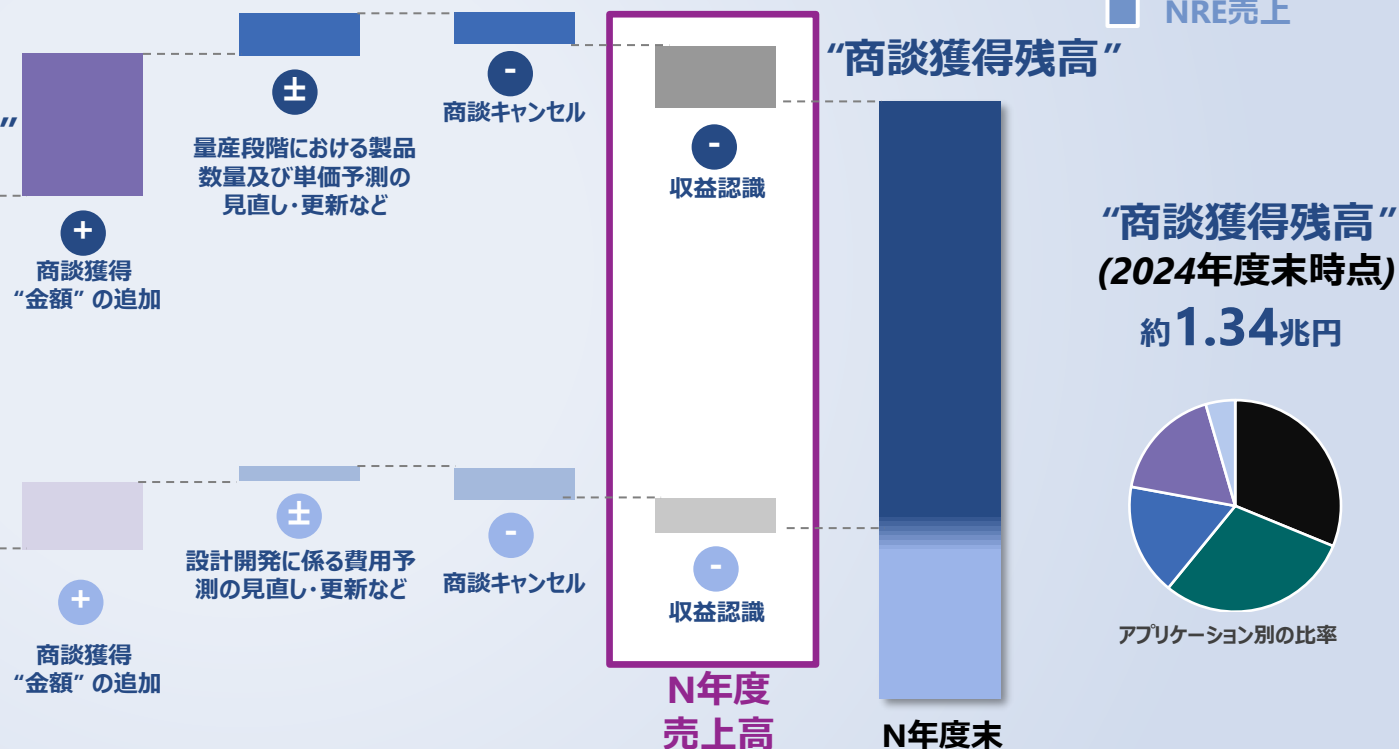
“商談獲得残高”とは

“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又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”¹



“商談獲得残高”から売上までのイメージ²



商談獲得金額は、事後的な事象に基づき更新はしておりません。事後的な事象には、(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。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ません。また、事後的な事象による影響は、商談獲得残高に反映しています。

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FY24までの商談獲得金額の合計についておよそ15%に相当する商談が事後的に中止となっています。これまでは、このようなキャンセルによる影響額は商談獲得後の単価上昇、数量増などの影響額でオフセットされほぼ同水準で推移してきましたが、FY24末時点では、北米オートモーティブ案件影響もあり、相当する商談獲得残高とこれまでの関連する売上の合計が、商談獲得金額の合計に対して数%の減少となっています。なお、上図については、1ドル120円で計算しています。

説明目的の図となっています。

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

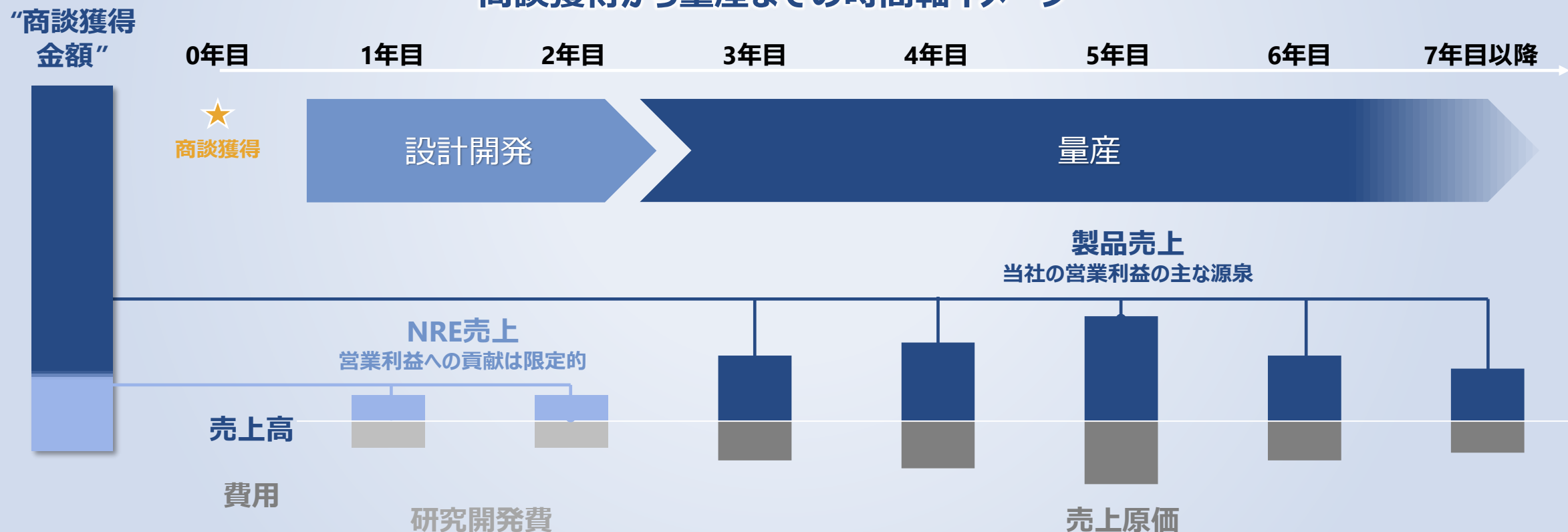
“商談獲得金額”は、獲得した商談から見込まれる将来の顧客需要に関する当社の予測を示している。

“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などの一定の前提に基づいて個別の“商談獲得金額”を予測¹
- 想定為替レートは1ドル = 100円を使用

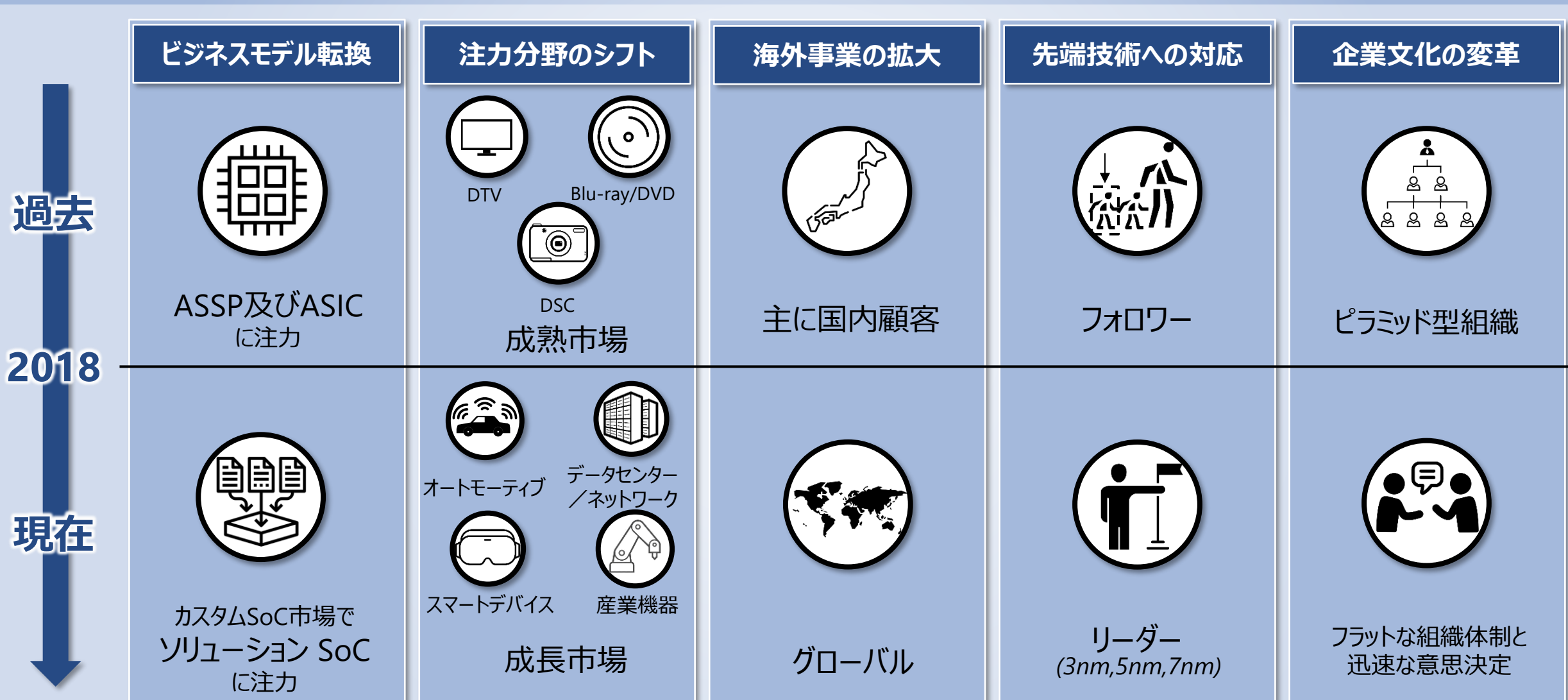
商談獲得から量産までの時間軸イメージ²



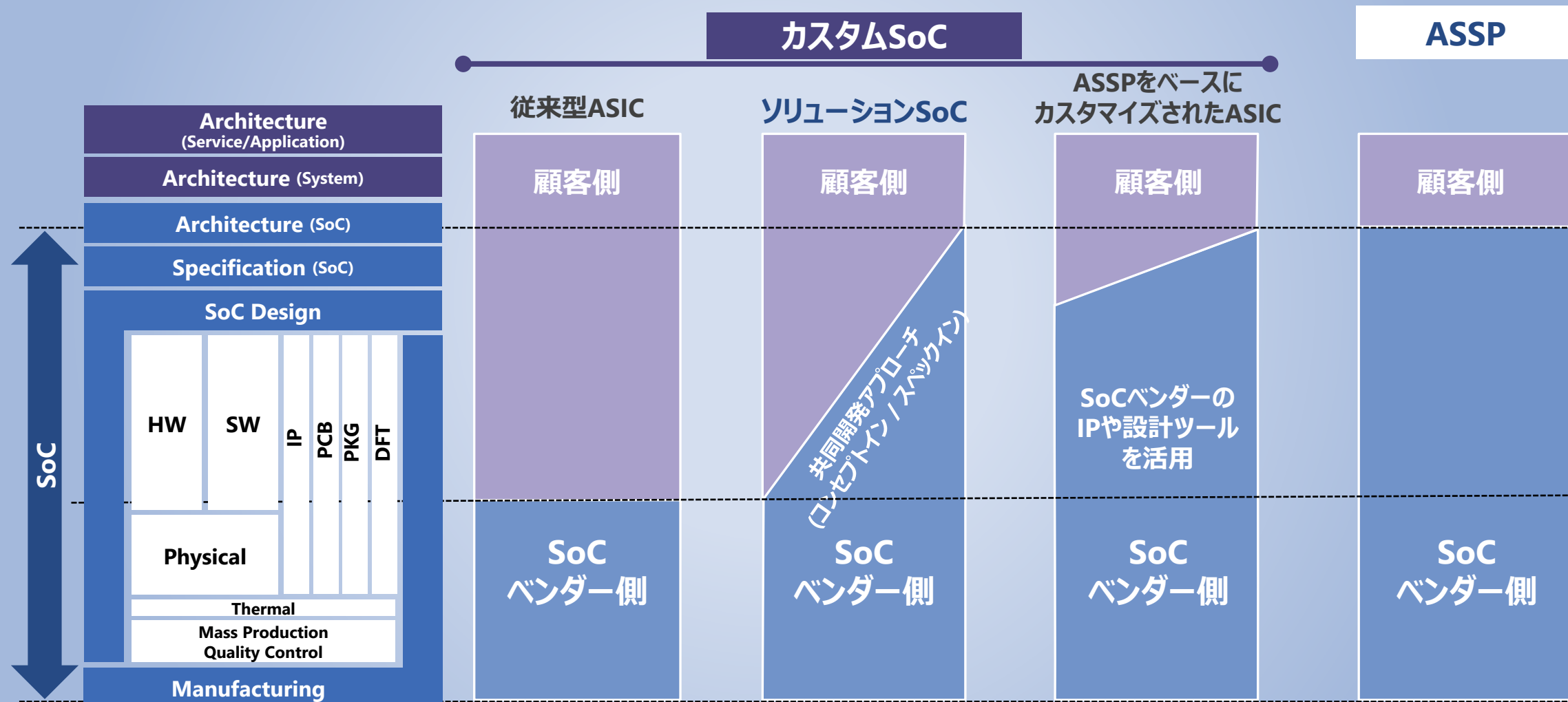
1. P.3をご参照下さい。

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。

- 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



- 従来型ASIC 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の主な違い：カスタマイズの幅



socionext™

The Solution SoC Company