

socionext™

2022年度 第2四半期  
**決算概要**

2022年10月31日  
株式会社ソシオネクスト

socionext™

## 会社紹介

- 会社概要
- “ソリューションSoC”ビジネスモデル
- 事業変革 他

2022年度第2四半期連結決算



■ 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



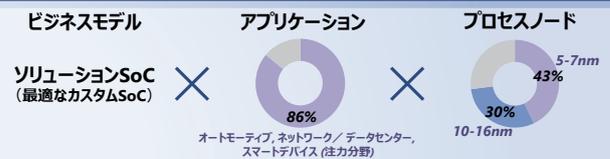
事業内容	資本金	従業員数 <sup>1</sup> 22/9/30時点
カスタムSoCの設計・開発および販売	302億円	従業員数 2,546 うちエンジニア <sup>2</sup> 約1,900

主要財務数値 (2021年度)

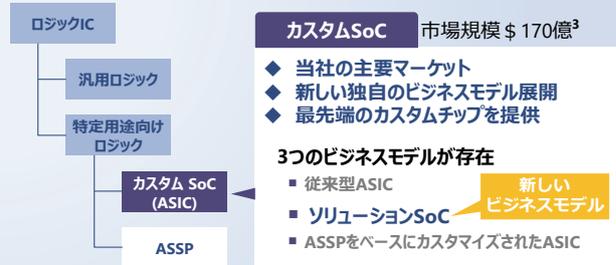
売上高	売上高成長率 (前年比)	営業利益率
1,170億円	17.3%	7.2%

1. 従業員数及びエンジニア数は連結ベースの数字  
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  
3. 当社がOmdia社データにもとづき推計

事業概要 (比率は2021年度のNRE売上に占める比率)



~半導体市場の中のカスタムSoC市場~



こちらのスライドでは、当社の概要をまとめております。当社はカスタムSoCを提供するファブレス半導体企業です。カスタムSoC市場の中でも、「ソリューションSoC」と当社が呼ぶ、新しい独自のビジネスモデルを構築しています。

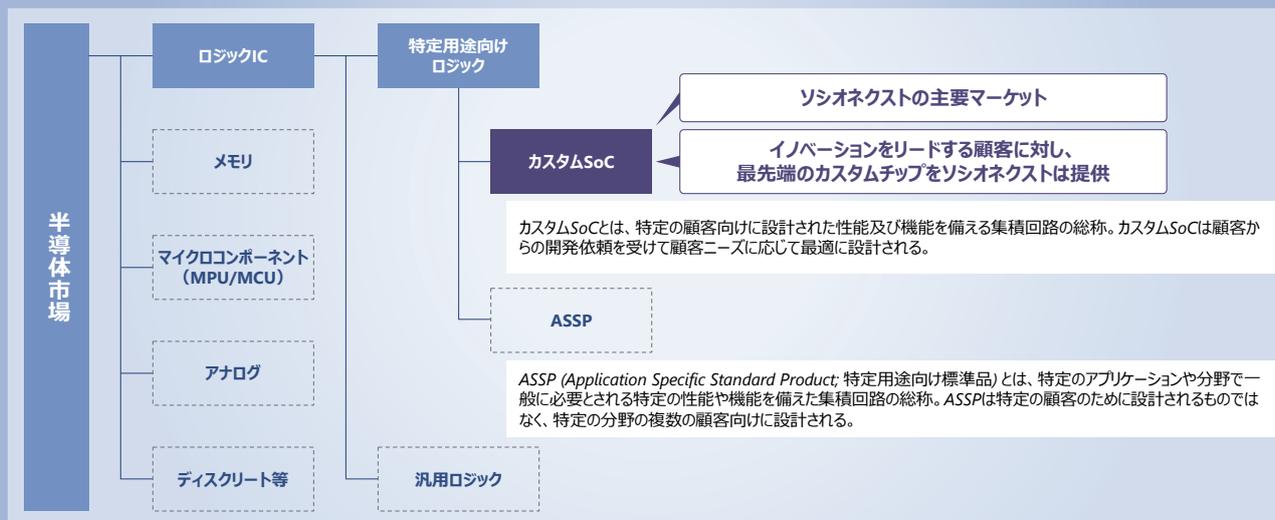
当社の顧客は、自動車や5Gネットワーク及びデータセンター、スマートデバイスといった分野の顧客です。当社はこのような高成長が期待される市場分野に注力しています。

当社のビジネスモデルは、従来型のASICベンダーやASSPベンダーが提供するカスタムSoCでは満足できない先進的かつ革新的な顧客から支持を得ていると考えております。

当社の新しい独自のビジネスモデルは、従来型のASICベンダーや、ASSPベンダーが提供するカスタムSoC事業と比較しても高い競争力を有しており、特に、オートモーティブ分野ではその優位性を発揮していると考えております。

当社は2015年に設立され、2018年に肥塚がCEOに就任して以降、大胆な事業変革を実行してきました。それについては、後程詳しくご説明します。

- 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)



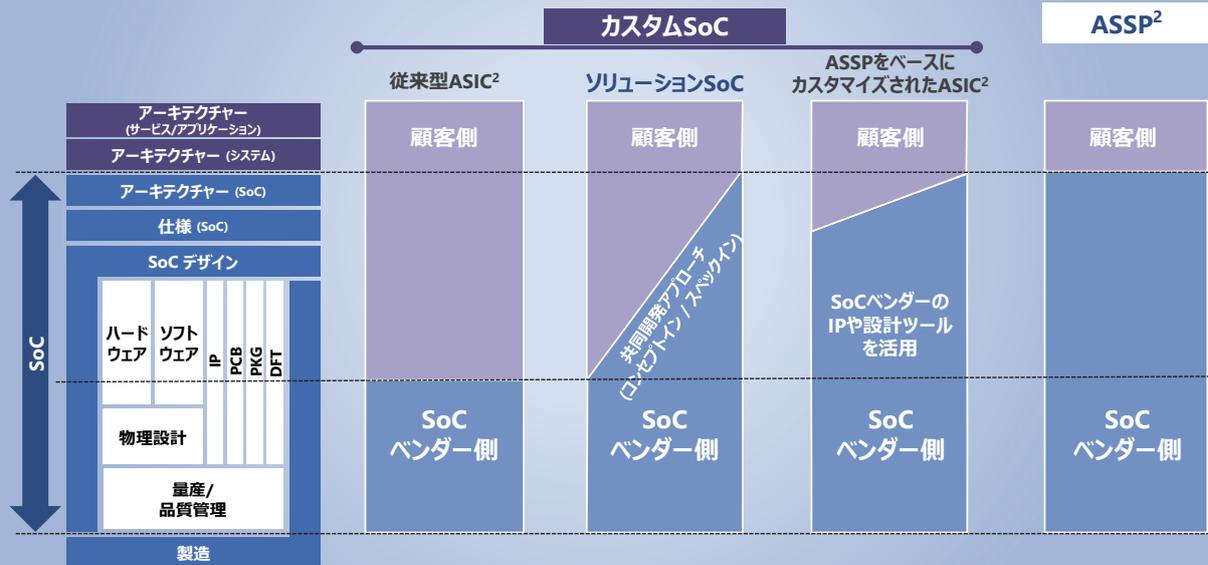
3

こちらのスライドでは、カスタムSoCやASSPが半導体市場のどこに位置しているのかを説明しています。

当社が主に事業を展開している市場は、特定顧客向けに設計を行うカスタムSoC市場です。ここ数年、ASSPでは性能に満足できない顧客がカスタムSoCを求めるようになってきました。

ASSPも特定分野向けに設計される点ではカスタムSoCと似ていますが、特定の顧客向けに設計されるわけではなく、複数の顧客向けに設計された特定用途向けチップとなります。

- 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  
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

このスライドでは、他のビジネスモデルと比較してソリューションSoCにどのような特徴があるのかを整理しています。

当社のソリューションSoCビジネスモデルはカスタムSoCの一形態ではありますが、それと同時に、新しい独自のビジネスモデルとしての特徴も兼ね備えています。

ソリューションSoCビジネスモデルはSoCアーキテクチャーや仕様といったSoCの上流設計を、顧客と共同で行います。この設計・開発手法を「共同開発アプローチ」と当社では呼んでおります。

ソリューションSoCと従来型ASICベンダーとのビジネスモデル上の一番の違いは、顧客とのインターフェースにあります。

従来型ASICベンダーのビジネスモデルは、顧客から仕様を受け取り、それを基に物理設計のみを手掛けております。その為顧客自身でSoCの上流設計を行う必要があります。

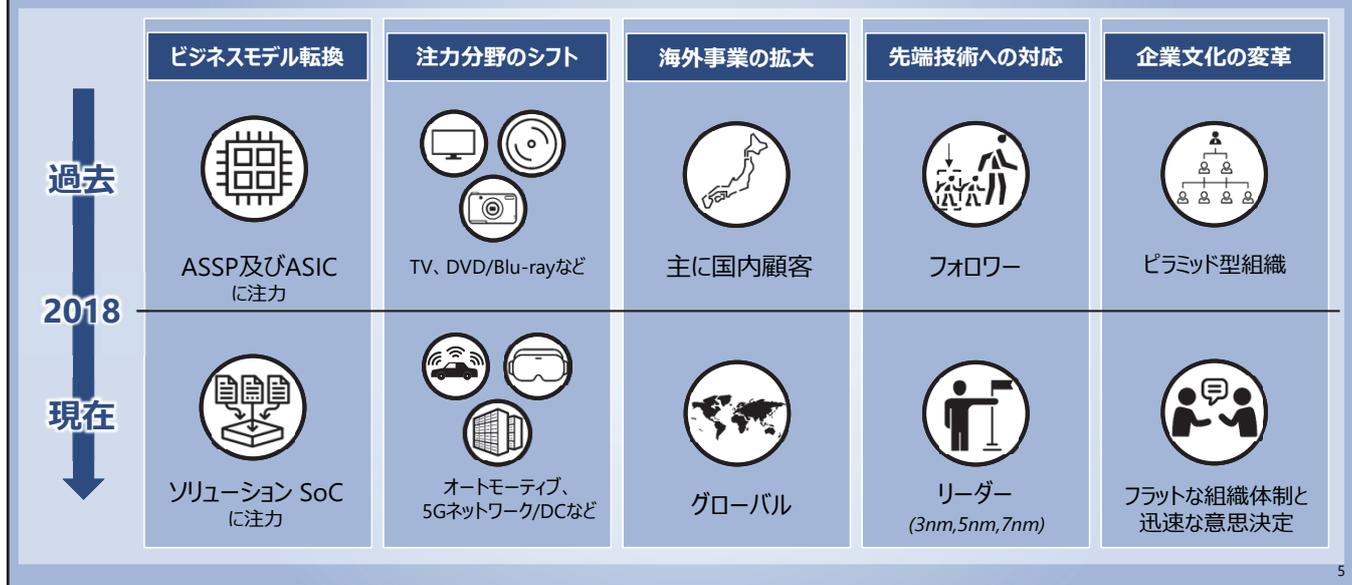
他方、当社のソリューションSoCの場合は、共同開発アプローチを通じ、SoCの上流設計を行う能力、あるいはリソースを持たない新興企業等も含め、あらゆるタイプの顧客へカスタムSoCを提供することができます。

また、当社は顧客のソフトウェアとハードウェアの両方を理解したうえで、最適なカスタムSoCを提供しております。

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とのビジネスモデル上の違いは、カスタマイズの幅にあります。

ASSPベンダーは一般的に、自社のASSPプラットフォームやIP、設計ツールの使用に限定されます。こうした制約があるために、ASSPベンダーの提供するSoCは最適なカスタマイズ、すなわち「Optimization」というよりは、修正版、すなわち「Modification」に留まる可能性があるとも思われます。

- 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



このスライドでは、当社の事業変革の変遷をまとめています。

先程の説明とも重なりますが、当社は、2018年に肥塚がCEOに就任して以降、ASSPや従来型ASICといったビジネスモデルから、新しい独自の「ソリューションSoC」というビジネスモデルへの転換を果たしました。

変革はビジネスモデルにとどまらず、注力分野のシフトや海外事業の拡大に取り組むとともに、先端技術に注力することにより技術面でフォロワーからリーダーに進化してきました。

また、こうした取り組みや変革を進めるには、よりダイナミックな組織文化も必要になると考え、組織体制の変革も進めてきました。

こうした変革はほぼ完了しており、業績にもその効果が現れはじめています。

“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. P25の「商談獲得金額に関する注意事項」参照  
 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もある

このスライドでは、商談獲得から量産に至るまでのイメージを時間軸に沿って示しています。

当社の一般的なビジネスの流れは、まず商談獲得から始まります。ここから設計開発期間に入るとNRE売上が計上され、その後、量産期間に入ると製品売上が計上されるという流れです。

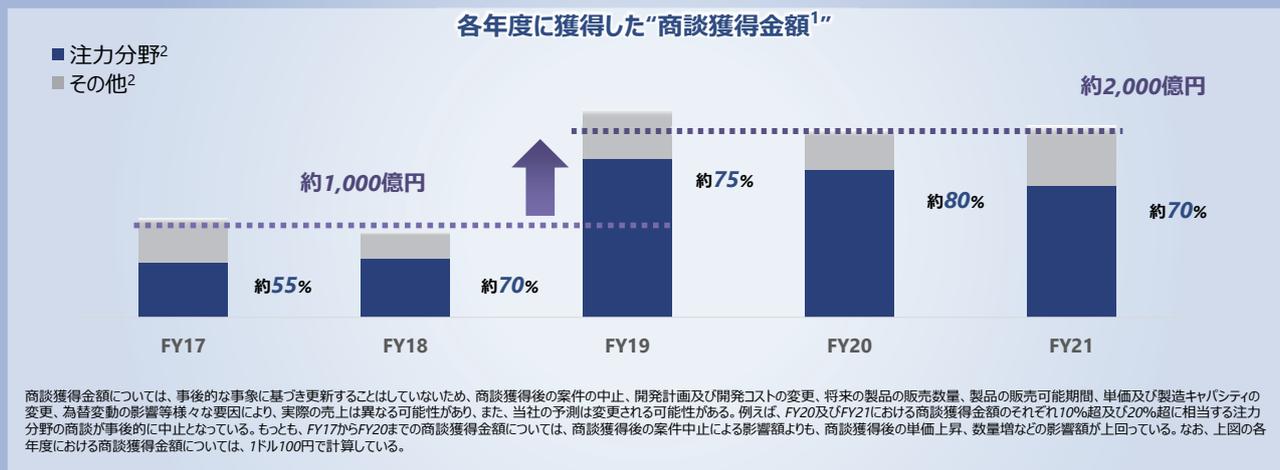
「商談獲得金額」とは、プロジェクトの契約が結ばれた時点において、その獲得商談から将来的に見込まれる需要を予測したものです。

ここで注意いただきたい点としては、「商談獲得金額」の計算に当たり社内で様々な前提を置いているということです。

例えば、製品の単価や将来の販売数量の見立てについては、顧客から頂いた数字をそのまま用いるわけではなく、最終製品の市場や顧客の市場シェアなどから当社が推計した数字を用いています。また計算にあたっては、想定為替レートを1ドル100円としています。

NRE売上は、チップ開発に充てられることが一般的です。一方で製品売上は当社の営業利益のメインドライバーとなっています。

■ 2018年以降の事業変革を経て、年間「商談獲得金額<sup>1</sup>」は注力分野<sup>2</sup>を中心に約2倍に増加



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、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、また、当社の予測は変更される可能性がある。例えば、FY20及びFY21における商談獲得金額のそれぞれ10%超及び20%超に相当する注力分野の商談が事後的に中止となっている。もともと、FY17からFY20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よりも、商談獲得後の単価上昇、数量増などの影響額が上回っている。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円で計算している。

1. 「商談獲得金額」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ある。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る。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、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、また、当社の予測は変更される可能性がある。なお、当社は、適宜に金額を更新することなく、商談獲得金額の算出方法を継続的に見直ししているため、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る。

2. 当社の注力分野は(a)オートモーティブ、(b)ネットワーク/データセンター、(c)スマートデバイス。その他にはインダストリアルやIoT&センサーセンシング（RF-CMOSソリューション）等を含む

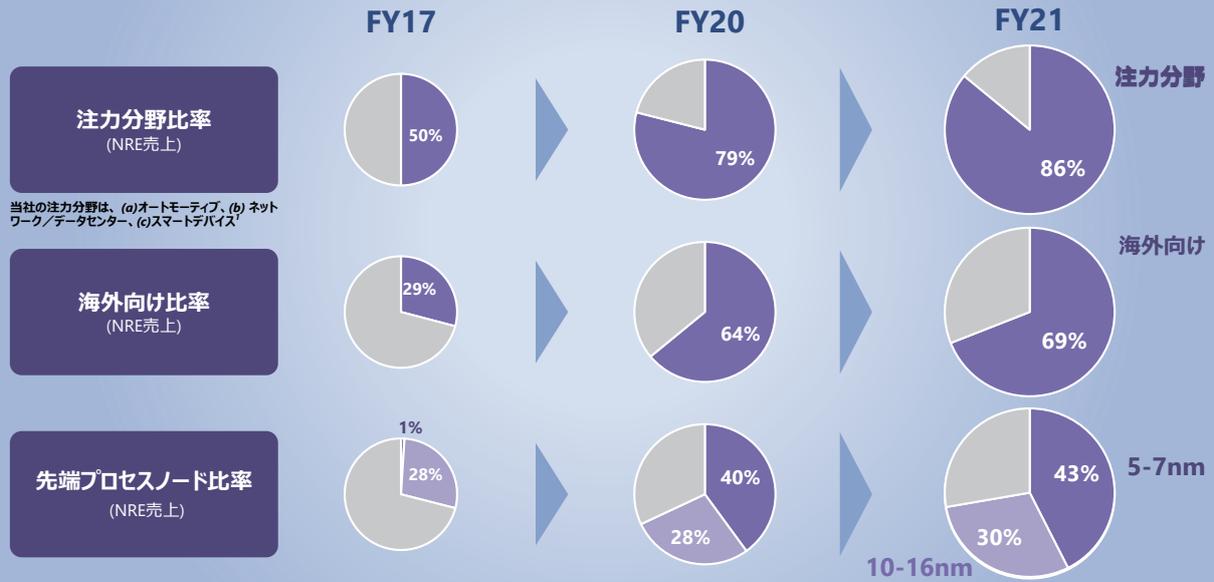
こちらのスライドでは、商談獲得金額が足元で増加している様子を示しています。

2018年に事業変革を開始して以降、高成長が期待される「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」からなる注力分野を中心に、グローバルかつ大口の商談獲得が増加してきました。

特に、注力分野においては、2019年度に商談獲得金額が大きく増加し、それ以降も高水準の商談獲得金額を維持しています。

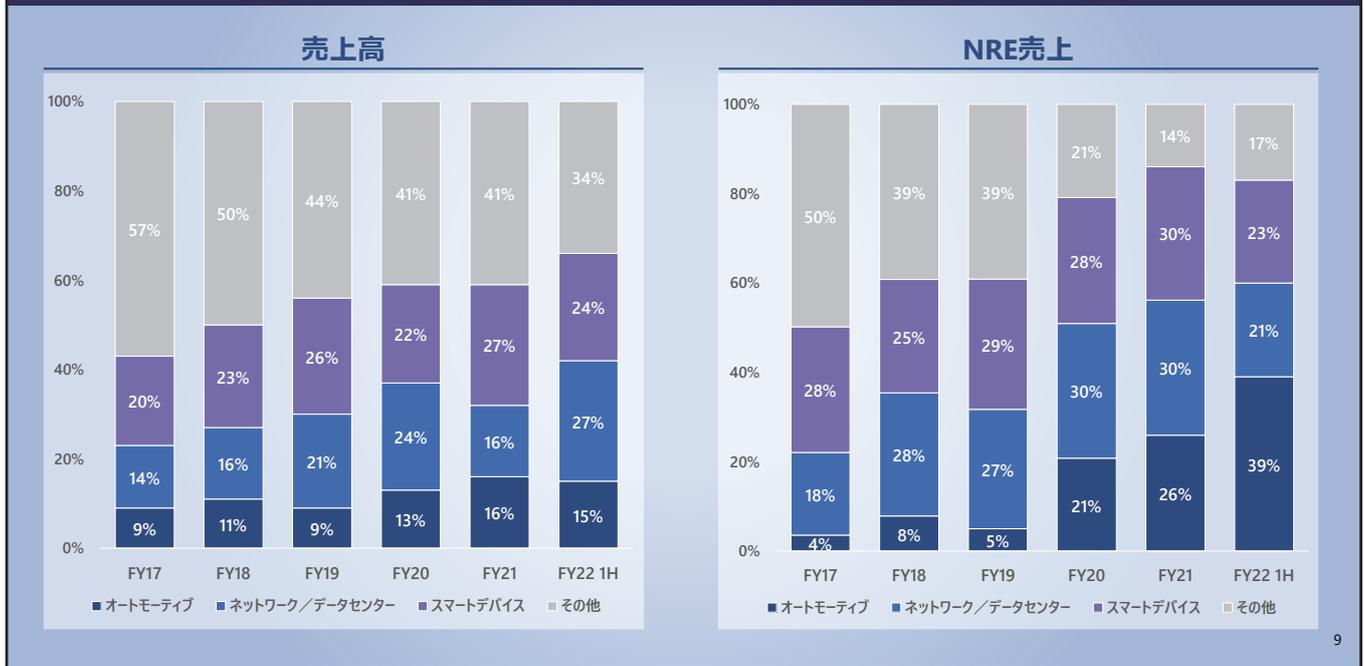
この商談獲得金額の増加によってNRE売上は増加しており、これらのプロジェクトが量産段階に移行すれば、製品売上の伸びにつながっていくことが見込まれます。

■ NRE売上構成の変化が事業変革の進展を示している



こちらのスライドでは、NRE売上の実績値をもとに事業変革の結果を整理しています。

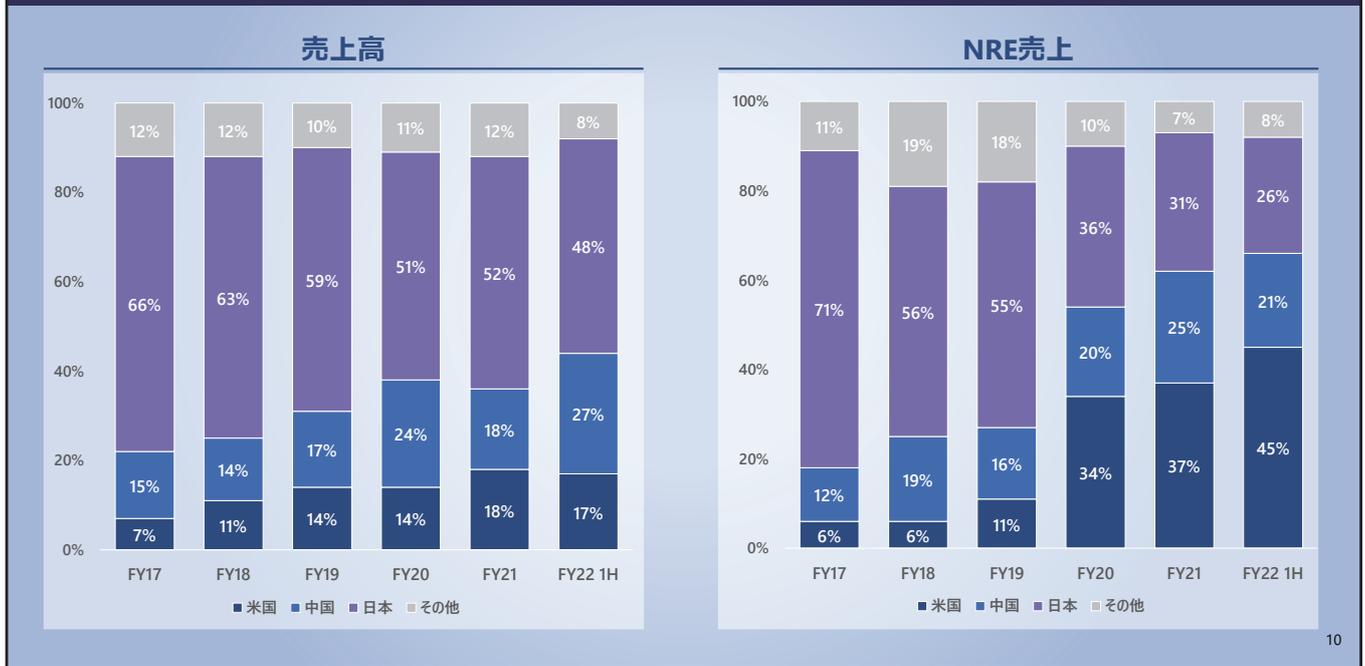
2018年以降、注力分野比率、海外向け比率、先端プロセスノード比率、どの切り口で見ても比率が増加しており、当社が世界をリードするSoCベンダーへと変化してきたことを示しているものと考えています。



こちらのスライドは、2017年度からの注力分野別の売上高と、その内数であるNRE売上の比率になります。

売上高、NRE売上とも注力分野である3分野の比率が増加傾向となっております。  
特に、ネットワーク/データセンターやオートモーティブ分野で比率が増加しております。

NRE売上の推移が示すように、2018年度からネットワーク/データセンター、2020年度からはオートモーティブの大型商談獲得の成果がNRE売上に表れております。

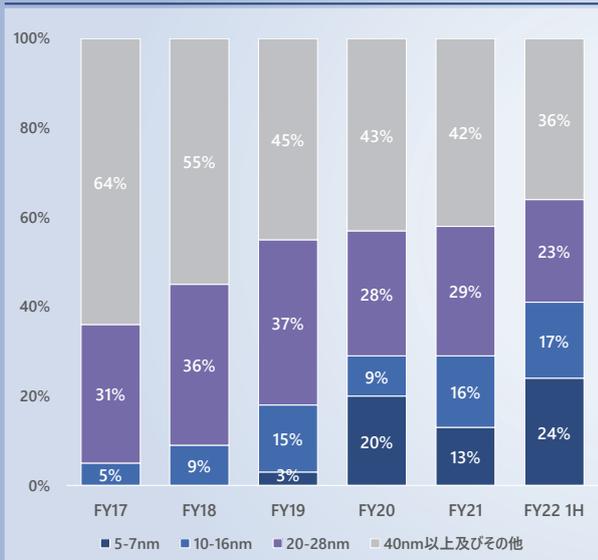


こちらのスライドは、地域別になります。

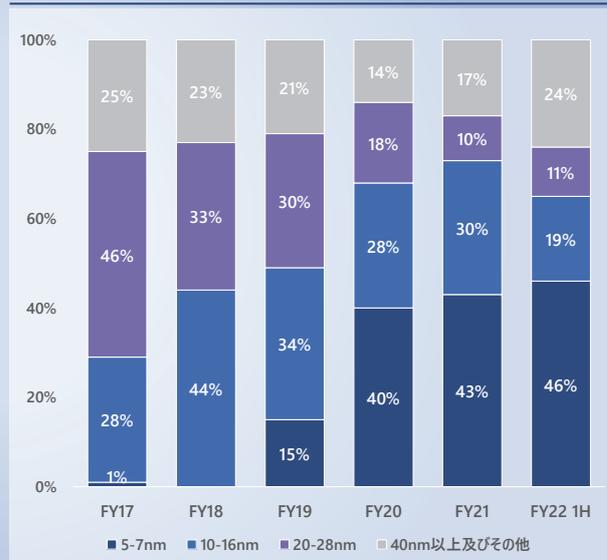
売上高、NRE売上ともに日本国内から米国、中国を中心とした海外へ比率がシフトしております。金額としては日本は横ばいで海外で増加しております。

売上高では海外売上が半数を超えました。NRE売上では約7割が海外へシフトしております。

売上高



NRE売上



11

こちらのスライドは、プロセスノード別になります。

売上高、NRE売上ともに先端テクノロジーの商品へシフトしております。  
7nm以細の先端テクノロジーの製品出荷も開始しております。

socionext™

会社紹介

**2022年度第2四半期連結決算**

- 2022年度第2四半期実績
- 2022年度通期予想



(単位：億円)

	2021年度				2022年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前年同期比	増減率
売上高	271	283	298	318	399	<b>428</b>	+145	+51.1%
製品売上	192	212	204	237	310	<b>353</b>	+141	+66.4%
NRE売上	64	64	77	75	87	<b>74</b>	+9	+14.5%
その他	15	7	16	5	2	<b>2</b>	-5	-74.0%
売上原価	119	122	121	135	199	<b>221</b>	+99	+81.3%
販売費及び一般管理費	144	136	153	155	145	<b>159</b>	+22	+16.5%
研究開発費	104	100	115	113	106	<b>115</b>	+16	+15.6%
販売費・管理費	40	37	38	42	39	<b>44</b>	+7	+18.9%
営業利益	8	25	24	27	56	<b>49</b>	+23	+91.9%
営業利益率	3.0%	8.9%	8.0%	8.7%	14.0%	<b>11.4%</b>	+2.5%pt	
当期純利益	2	24	21	28	51	<b>50</b>	+25	+102.6%
純利益率	0.6%	8.6%	6.9%	8.9%	12.7%	<b>11.6%</b>	+3.0%pt	
為替レート(USD/JPY)	109.5	110.1	113.7	116.2	129.6	<b>138.4</b>		

\* 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。

13

2022年度第2四半期の売上高は428億円、前年同期比+51.1%でした。

売上原価は221億円、研究開発費は115億円、販売費・管理費は44億円でした。

この結果、営業利益は49億円、前年同期比+91.9%となっております。

増収増益の要因は、主に2019年度以降に獲得した大型商談の量産化が本格化したこと、加えて円安による為替影響によります。

営業利益の前四半期比の減少は、主にNRE売上の計上のタイミングによるものです。

1QのNRE売上の水準が通常より高かったことから、前四半期比では減少しております。

全体の傾向としては成長基調であることは変わりません。

当期純利益は円安の進行による営業外の為替差益の影響もあり、前四半期と同水準となっております。

(単位：億円)

	2021年度		2022年度		
	1H	2H	1H	前年同期比	増減率
売上高	554	616	<b>828</b>	+273	+49.3%
製品売上	404	441	<b>663</b>	+259	+64.0%
NRE売上	128	153	<b>161</b>	+33	+25.4%
その他	22	21	<b>4</b>	-18	-83.6%
売上原価	241	257	<b>420</b>	+179	+74.3%
販売費及び一般管理費	280	308	<b>304</b>	+23	+8.3%
研究開発費	204	228	<b>221</b>	+17	+8.4%
販売費・管理費	76	80	<b>83</b>	+6	+8.2%
営業利益	33	51	<b>105</b>	+71	+212.9%
営業利益率	6.0%	8.3%	<b>12.6%</b>	+6.6%pt	
当期純利益	26	49	<b>100</b>	+74	+285.3%
純利益率	4.7%	7.9%	<b>12.1%</b>	+7.4%pt	
為替レート(USD/JPY)	109.8	115.0	<b>134.0</b>		

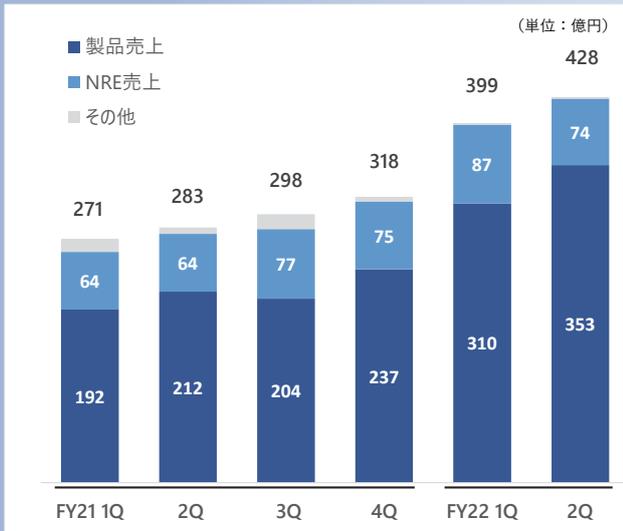
\* 2021年度の上期(1H)、下期(2H)の数値については、監査法人による監査およびレビューを行っておりません。

14

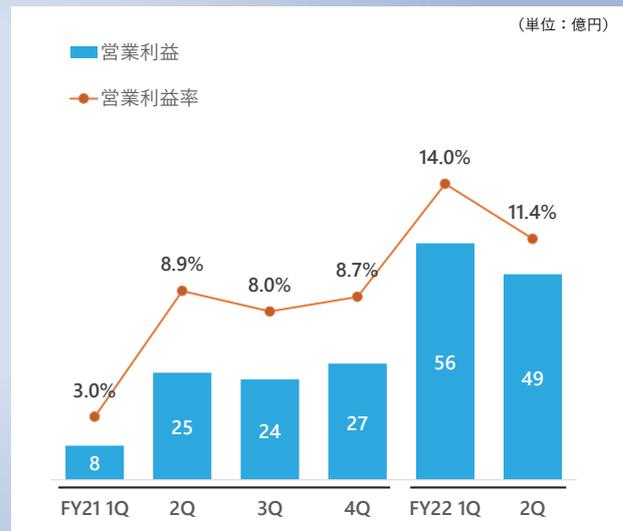
上期実績も、ご参考までに、掲載いたします。

売上高は828億円、前年同期比で+49.3%でした。営業利益は105億円、前年同期比で+212.9%でした。

売上高



営業利益



\* 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。

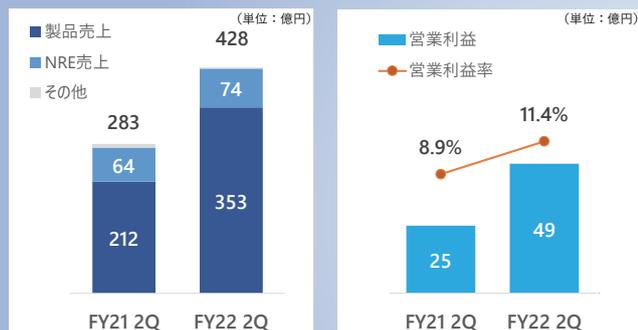
15

こちらのスライドは、2021年度第1四半期から直近の2022年度第2四半期までの売上高と営業利益の推移になります。

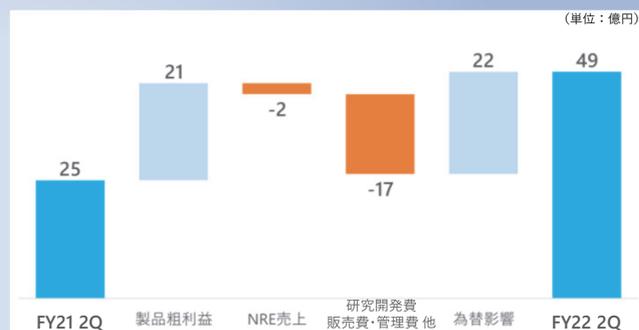
2019年度以降に獲得した大型商談の量産が、2021年度第4四半期頃から本格化し始めており、製品売上が着実に増加しております。

NRE売上は開発の成果物でもあり、四半期ごとでのバラツキがありますが増加基調にあります。営業利益も売上増に伴い着実に増加しております。

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+145億円 (+51.1%)**  
 > 製品売上 +141億円 (うち、数量増+83億円、為替影響+58億円)  
 > NRE売上 +9億円 (うち、為替影響+11億円、実質2億円減)  
 > その他 -5億円 (知財収入減)  
 > 円安による影響 +69億円 (1ドル110円⇒138円)

**<営業利益> 前年同期比+23億円 (+91.9%)**  
 > 製品売上拡大による製品粗利益増 +21億円  
 > 研究開発費、販管費増 他 -17億円  
 > 円安による影響 +22億円

\* 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。 16

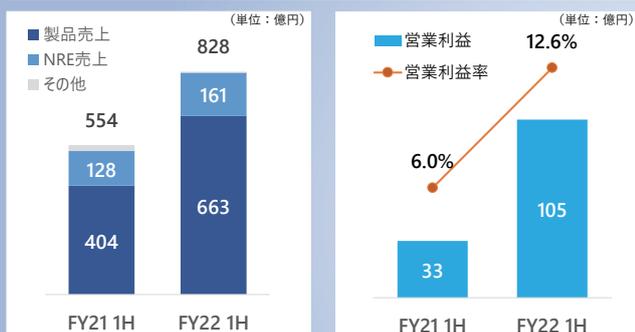
2022年度第2四半期の売上高は、428億円、前年同期比+145億円、営業利益は49億円で前年同期比+23億円となりました。

売上の主な増加要因は、ネットワーク／データセンター向けの増加になります。売上に対する円安の影響は+69億円となっております。

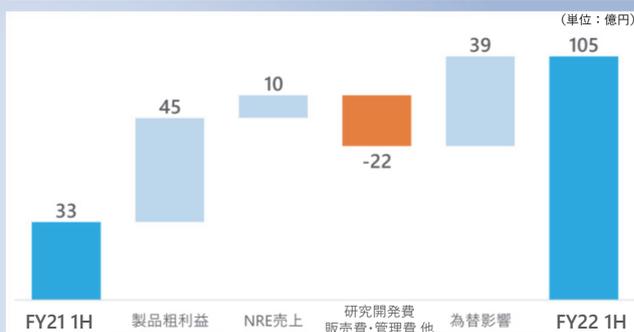
営業利益の主な増加要因は、製品売上拡大に伴う製品粗利益の増加と円安による為替影響となります。

なお、カスタム製品という性質上、お客様の名前は開示できません。

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+273億円 (+49.3%)**
- 製品売上 +259億円 (うち、数量増+164億円、為替影響+95億円)
  - NRE売上 +33億円 (うち、為替影響+23億円、実質10億円増)
  - その他 -18億円 (知財収入減 うち、為替影響-3億円)
  - 円安による影響 +115億円(1ドル110円⇒134円)

- <営業利益> 前年同期比+71億円 (+212.9%)**
- 製品売上拡大による製品粗利益増 +45億円
  - NRE売上増による増 +10億円
  - 研究開発費、販管費増 他 -22億円
  - 円安による影響 +39億円

\* 2021年度上期(1H)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。 17

2022年度上期の売上高は828億円、前年同期比+273億円、営業利益は105億円、前年同期比+71億円となりました。

上期についても、第2四半期同様、営業利益の主な増加要因は、製品売上拡大に伴う製品粗利益増加と円安による為替影響となります。

売上高の主な増加要因は、ネットワーク/データセンターの大幅増、スマートデバイス向けなどの増加になります。売上高に対する円安の影響は+115億円となっております。

(単位：億円)

	2021年度実績	2022年度予想	前年比	増減率
売上高	1,170	1,700	+530	+45.3%
営業利益	85	170	+85	+100.9%
営業利益率	7.2%	10.0%	+2.8pt	
当期純利益	75	130	+55	+73.8%
当期純利益率	6.4%	7.6%	+1.2pt	
1株当たり当期純利益	222円18銭	386円14銭		
1株当たり配当金	-	160円00銭		

- 2022年度下期の為替前提は1ドル=120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10億円、営業利益約3.5億円。他の通貨についての影響は軽微。

18

今年度の見通しは、売上1,700億円で前年比+45.3%、営業利益170億円で前年比100.9%（2倍）、1株当たり当期純利益は386.14円、1株当たり配当金は160円を予定しております。配当予想については、当期純利益予想130億円に対し年間配当性向40%をベースとして計算しております。2022年度については、中間配当の支払いを行わないため、年間分を期末配当として一括でお支払いする計画です。

新規上場の承認日（9月6日）および上場日（10月12日）に発表した「業績予想」からの変更はございません。下期の為替レートについても、1ドル120円で、変更しておりません。

為替感応度は、概算で、ドルに対して1円の変動で年間、売上高で約10億円、営業利益で3.5億円を見込んでおります。

また、他の通貨についての影響は軽微です。

上期の為替レートは130円の予測に対して134円でした。

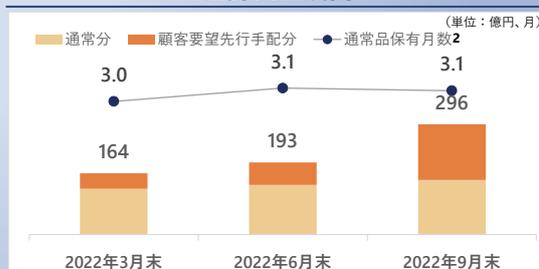
	2022年 3月末	2022年 9月末	増減
(単位：億円)			
資 産	1,184	1,689	+504
流動資産	906	1,354	+448
現預金	463	530	+67
売掛金	251	316	+66
棚卸資産 <sup>1</sup>	164	296	+132
未収入金	9	150	+141
固定資産	278	334	+56
負 債	288	684	+396
流動負債	274	666	+392
買掛金	166	302	+136
未払金	21	121	+101
有償支給に係る負債	-	133	+133
純 資 産	896	1,005	+109
自己資本比率	76%	59%	

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

現預金残高



棚卸資産残高



BSについては、総資産が1,689億円で、前年度末比+504億円増加しております。負債が684億円で、前年度末比+396億円増加、純資産が1,005億円で、前年度末比+109億円増加しております。

前年度末比での総資産の504億円増加の要因は、以下のとおりです。

ウエハー供給がタイトだったことから、一部のお客様で、ウエハーの先行手当てを自社で負担してでも、との求めがあり、ウエハーを先行して手配、調達しております。お客様がキャッシュの負担をしていますので、これに伴う現預金への影響はありません。損益への影響もありません。

当取引に伴い、概ね300億円程度、資産および負債が増加しました。資産側では「棚卸資産」および「未収入金」が、負債側では「買掛金」、「未払金」および「有償支給に係る負債」の残高が増加しました。

右下グラフにありますように、当取引に伴う棚卸資産と通常の棚卸資産とは分けて管理しており、通常品の保有月数については適正な水準を維持しています。

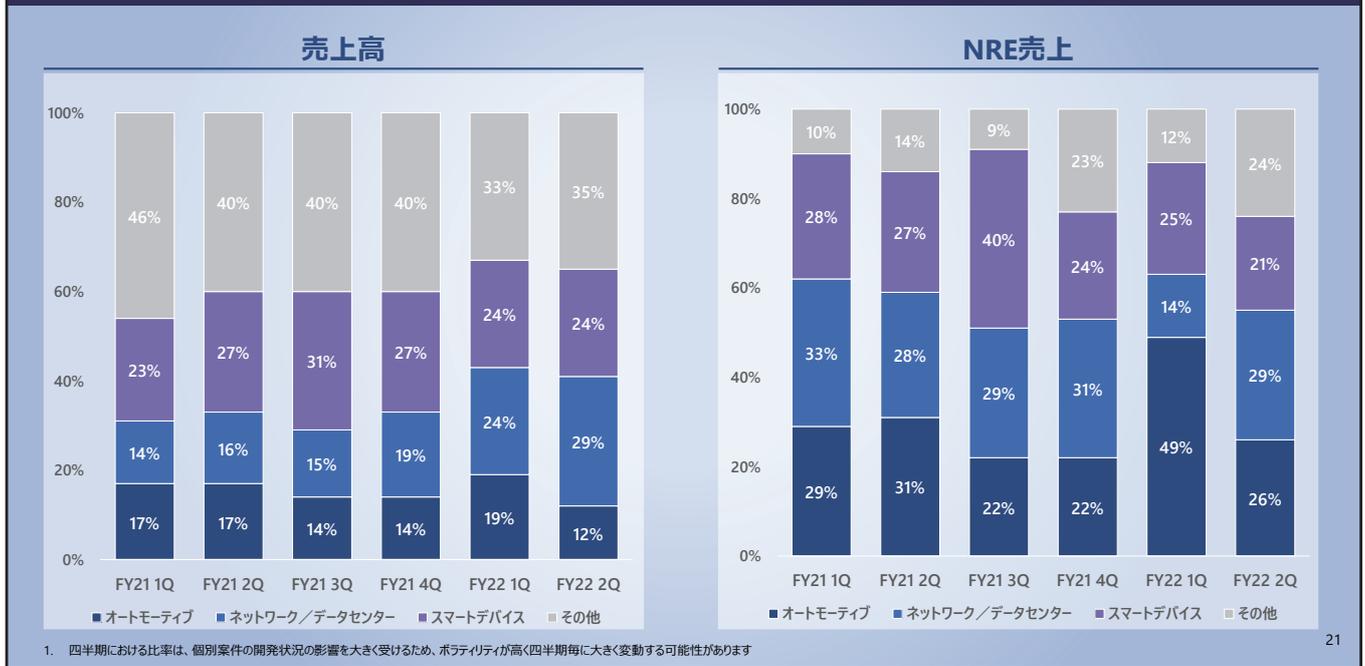
残り200億円が、売上増収により、会社の規模が拡大し「現預金」、「売掛金」、「買掛金」、「未払金」等の残高が増加しました。

欄外の自己資本比率については、ウエハーの先行手配により一時的に低下しますが、来年度には回復していきます。

socionext™

Appendix:  
売上の内訳 四半期別



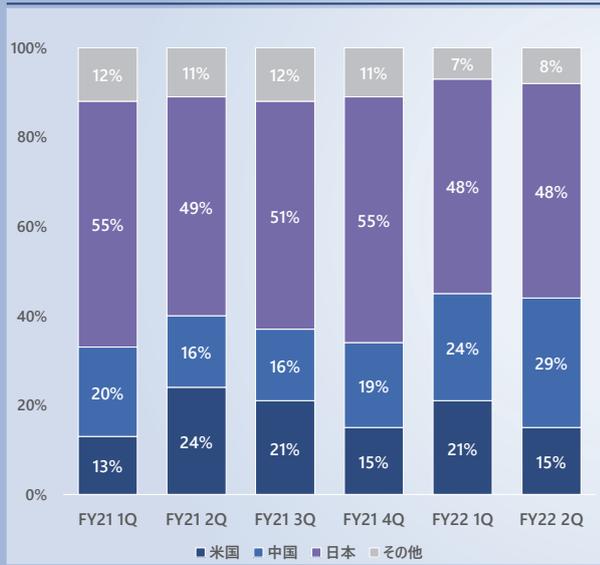


以降は、四半期別の売上の内訳になります。ご参考までに、掲載いたします。

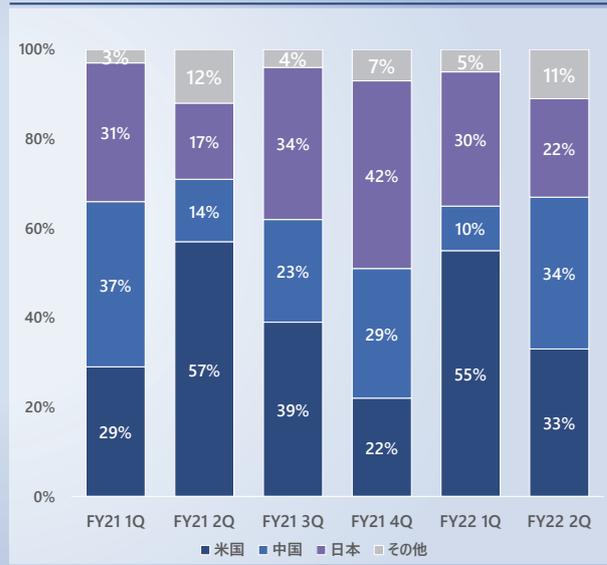
四半期の売上高、NRE売上の比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、四半期毎に大きく変動する可能性があり、トレンドを見るには向いていない可能性もあります。特に、NRE売上は、開発成果物との関係で変動が大きくなります。

NRE売上は、開発の各段階で計上されますが、多くの場合、ES（エンジニアリング・サンプル）出荷時などに集中する傾向がありますので、売上計上は平準化されておられません。

売上高

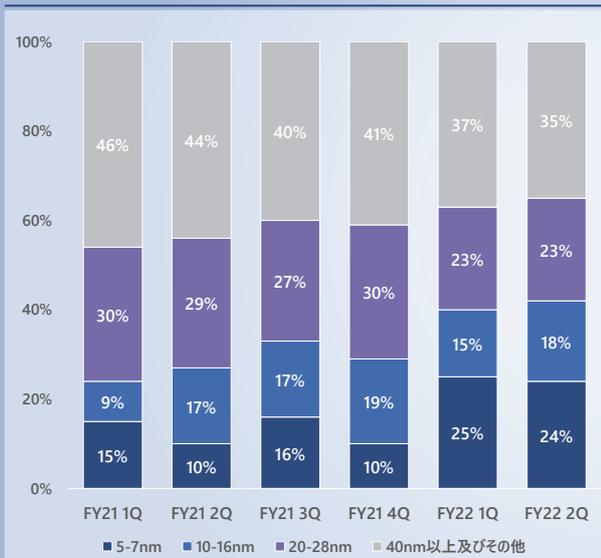


NRE売上

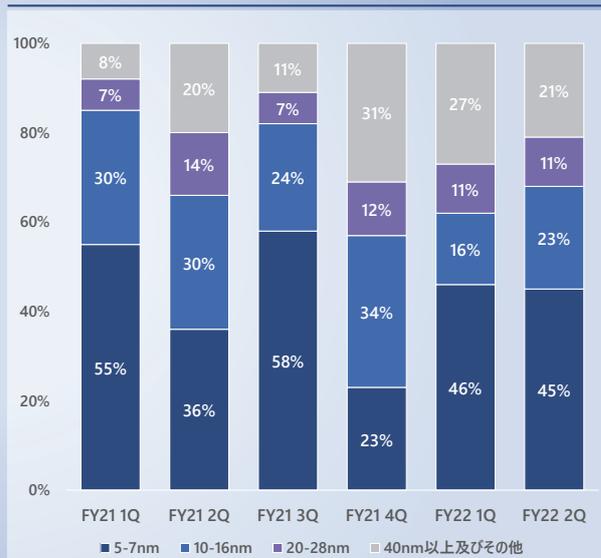


1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります

売上高



NRE売上



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、ポラ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

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。

**商談獲得金額に関する注意事項**

商談獲得金額の算出には、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。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来ておらず、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為、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、P24をご参照ください。

socionext™