socionext™

2022年度　第3四半期
決算概要

2023年1月30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
- 市場環境

2022年度第3四半期連結決算

中期財務目標

ソシオネクスト概要

socionext

- 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

沿革

事業内容	資本金	従業員数[1] 22/9/30時点	
ファブレス カスタムSoC	302億円	従業員数	2,546
		うちエンジニア[2]	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%

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~

カスタムSoC 市場規模 $ 190億[3]

- ◆ 自動車、DC/NW、SDが当社の主要マーケット[4]
- ◆ 新しい独自のビジネスモデル展開
- ◆ 最先端のカスタムチップを提供

3つのビジネスモデルが存在

- 従来型ASIC
- ソリューションSoC　新しいビジネスモデル
- ASSPをベースにカスタマイズされたASIC

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のデータにもとづき推計
4. DCはデータセンター、NWはネットワーク、SDはスマートデバイス

カスタムSoC及びASSPの詳細

socionext

- 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）

カスタムSoCとは、特定の顧客向けに設計された性能及び機能を備える集積回路の総称。カスタムSoCは顧客からの開発依頼を受けて顧客ニーズに応じて最適に設計される

ASSP (Application Specific Standard Product; 特定用途向け標準品) とは、特定のアプリケーションや分野で一般に必要とされる特定の性能や機能を備えた集積回路の総称。*ASSP*は特定の顧客のために設計されるものではなく、特定の分野内に限れば複数の顧客に使用される部品と見ることができる

“ソリューションSoC”ビジネスモデルの特徴

- 従来型ASIC[2] 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[2]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

先端領域におけるグローバルカスタムSoCベンダーへの転換

- 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

	ビジネスモデル転換	注力分野のシフト	海外事業の拡大	先端技術への対応	企業文化の変革
過去	ASSP及びASIC に注力	DTV Blu-ray/DVD DSC	主に国内顧客	フォロワー	ピラミッド型組織
2018					
現在	ソリューション SoC に注力	オートモーティブ スマートデバイス データセンター ／ネットワーク	グローバル	リーダー *(3nm,5nm,7nm)*	フラットな組織体制と 迅速な意思決定

商談獲得から量産までのイメージ
“商談獲得金額”とは

socionext

“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[1]
- 想定為替レートは*1*ドル＝*100*円を使用

1. P.41参照
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

注力分野における好調な商談獲得

socionext

■ **2018年以降の事業変革を経て、年間“商談獲得金額[1]”は注力分野[2]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（他方、かかる事後的な事象により、商談獲得残高は増加又は減少しうる）。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。もっとも、*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」（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（他方、かかる事後的な事象により、商談獲得残高は増加又は減少しうる）。なお、当社は、遡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る。商談獲得金額及び商談獲得残高に関する詳細はP41参照
2. 当社の注力分野は(a)オートモーティブ、(b)データセンター／ネットワーク、(c)スマートデバイス。その他にはインダストリアルやIoT&レーダーセンシング（RF-CMOS ソリューション）等を含む

最先端の技術を有するグローバルSoC企業への転換

socionext

- **NRE売上構成の変化が事業変革の進展を示唆**

1. スマートデバイス市場向けとしては、ARやVRのみならず、アクションカメラやデジタルカメラ向けのSoCも開発している

売上の内訳（注力分野別）

売上高

NRE売上

売上の内訳（地域別）

売上高

NRE売上

売上の内訳（プロセスノード別）

売上高

NRE売上

半導体市場における当社のポジション

socionext

- 7nm/5nm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8%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）[1] 市場シェア[2](2021年)

市場シェア

市場規模[3]
190億米ドル

市場年平均成長率[3]
(2021-2025E)
10.1%

市場データは、当社が*Omdia*のデータにもとづき推計

***Apple*を除いた市場シェア**

市場規模
100億米ドル

第三者による統計データが存在しないため、上記の市場データには*GUC*、*Alchip*、*Faraday*といった台湾の従来型*ASIC*ベンダーは含まれていない

ASSP[1]市場シェア[2] (2021年)

市場シェア

市場規模[3]
1,110億米ドル

市場年平均成長率[3]
(2021-2025E)
7.1%

1. Omdiaが"Application Market Forecast Tool-4Q 2022"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。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る。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
2. Omdiaの"Competitive Landscaping Tool CLT, Annual-1Q 2022"及び当社内部データをもとに当社が推計したもの。市場規模は全てドル建ての売上ベースで計算
3. Omdiaの"Application Market Forecast Tool-4Q 2022"及び当社内部データをもとに当社が推計したもの。年平均成長率(2021-2025E) は(2025年予想 / 2021年実績)^(1/4)-1で算出

成長市場に立脚した事業展開

socionext

- 注力分野の市場はカスタムSoC以上の成長率となる、年平均成長率[1]12.3%で拡大する見通し
- オートモーティブ市場向けのカスタム[3] SoC(ASIC)市場は年平均成長率[1]14.3%で拡大する見通し

1. 年平均成長率(2021-2025E) は(2025年予想 / 2021年実績)^(1/4)-1で算出
2. Omdiaの " Application Market Forecast Tool-4Q 2022"を基に当社が推定するASIC、ASSP、半導体の市場成長率であり、当社事業の市場成長率を直接的には示すものではない。SAMや注力分野、オートモーティブ市場については当社推定であり、統計データや記載のある外部ベンダーを基に計算している。実際の市場成長率は、これらの推定値とは異なる場合がある
3. Omdiaが"Application Market Forecast Tool-4Q 2022"で定義するLogic ASSPとLogic ASICをそれぞれ ASSPとカスタムと定義。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る
4. SAMには "Data Center Servers", "Solid-State Drives", "Other Peripherals", "Enterprise Ethernet Switches & Routers", "Carrier Ethernet Switches & Routers", "Optical Equipment", "Broadcast & Streaming Video", "Data Center Network", "M2M Modules", "Mobile Comm Infrastructure", "Other Consumer Electronics", "Other Wireless Communications", "LCD TV", "OLED TV", "Set-Top Boxes", "Connectivity & Telematics", "Infotainment & Cluster", "ADAS", "Chassis & Safety", "Medical Electronics", "Automation", "Test & Measurement"及び"Security & Video Surveillance"が含まれる
5. 当社の注力分野は(a)オートモーティブ、(b)データセンター／ネットワーク、(c)スマートデバイス。SAM内の注力分野には "Data Center Servers", "Solid-State Drives", "Enterprise Ethernet Switches & Routers", "Carrier Ethernet Switches & Routers", "Optical Equipment", "Broadcast & Streaming Video", "Data Center Network", "Mobile Comm Infrastructure", "Other Consumer Electronics", "Connectivity & Telematics", "Infotainment & Cluster", "ADAS", "Chassis & Safety"及び"Security & Video Surveillance"が含まれる
6. SAM内のオートモーティブ市場には "Connectivity & Telematics", "Infotainment & Cluster", "ADAS"及び"Chassis & Safety" が含まれる

socionext™

会社紹介

2022年度第3四半期連結決算

- *2022年度第3四半期実績*
- *2022年度通期予想*

中期財務目標

2022年度第3四半期 損益計算書

socionext

（単位：億円）

	2021年度 1Q	2021年度 2Q	2021年度 3Q	2021年度 4Q	2022年度 1Q	2022年度 2Q	2022年度 3Q	前年同期比	増減率
売上高	271	283	298	318	399	428	**561**	263	88.1%
製品売上	192	212	204	237	310	353	**439**	235	114.9%
NRE売上	64	64	77	75	87	74	**115**	38	48.9%
その他	15	7	16	5	2	2	**6**	-10	-61.5%
売上原価	119	122	121	135	199	221	**318**	197	162.3%
販売費及び一般管理費	144	136	153	155	145	159	**180**	27	17.4%
研究開発費	104	100	115	113	106	115	**134**	19	16.4%
販売費・管理費	40	37	38	42	39	44	**46**	8	20.7%
営業利益	8	25	24	27	56	49	**63**	39	165.0%
営業利益率	3.0%	8.9%	8.0%	8.7%	14.0%	11.4%	**11.2%**	+3.2%pt	
当期純利益	2	24	21	28	51	50	**52**	32	155.0%
純利益率	0.6%	8.6%	6.9%	8.9%	12.7%	11.6%	**9.3%**	+2.4%pt	
為替レート（USD/JPY）	109.5	110.1	113.7	116.2	129.6	138.4	**141.6**		

＊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。

2022年度第3四半期累計期間 損益計算書

socionext

（単位：億円）

	2021年度 1-3Q	2022年度 1-3Q	前年同期比	増減率
売上高	853	1,388	536	62.8%
製品売上	609	1,102	494	81.1%
NRE売上	206	276	70	34.3%
その他	38	10	-28	-74.1%
売上原価	362	738	376	103.7%
販売費及び一般管理費	433	483	50	11.5%
研究開発費	319	355	36	11.2%
販売費・管理費	114	128	14	12.4%
営業利益	57	167	110	193.0%
営業利益率	6.7%	12.1%	+5.4%pt	
当期純利益	47	152	106	227.8%
純利益率	5.5%	11.0%	+5.5%pt	
為替レート（USD/JPY）	111.1	136.5		

＊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。

四半期別の売上高および営業利益の推移

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おりません。

2022年度第3四半期　決算内容詳細（前年同期比）

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＋263億円 (+88.1%)

- 製品売上高 ＋235億円（うち、為替影響＋69億円）
- NRE売上高 ＋38億円（うち、為替影響＋17億円）
- その他 -10億円（知財収入）
- 円安による影響 +87億円 (1ドル113.7円→141.6円)

＜営業利益＞ 前年同期比+39億円 (+165.0%)

- 製品売上拡大による製品粗利益増 +17億円
- NRE売上の増加 +21億円
- 研究開発費・販管費増他-27億円（うち知財収入-10億円）
- 円安による影響 +28億円

＊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。

2022年度第3四半期累計期間　決算内容詳細（前年同期比）

socionext

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＋536億円 (+62.8%)

- 製品売上高 ＋494億円（うち、為替影響＋162億円）
- NRE売上高 ＋70億円　（うち、為替影響＋39億円）
- その他 -28億円（知財収入）
- 円安による影響 +203億円 (1ドル111.1円→136.5円)

＜営業利益＞ 前年同期比+110億円 (+193.0%)

- 製品売上拡大による製品粗利益増 +62億円
- NRE売上の増加 +31億円
- 研究開発費・販管費増他 -49億円（うち知財収入 -28億円）
- 円安による影響 +67億円

＊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。

2022年度通期予想

socionext

(単位：億円)

	2021年度実績	2022年度予想 2022年9月時点	2022年度予想 2023年1月時点	前年比	増減率
売上高	1,170	1,700	**1,900**	730	62.4 %
営業利益	85	170	**195**	110	130.4%
営業利益率	7.2%	10.0%	**10.3%**	+3.1%pt	
当期純利益	75	130	**162**	87	116.6%
当期純利益率	6.4%	7.6%	**8.5%**	+2.1%pt	
1株当たり当期純利益	222円18銭	386円14銭	**481円19銭**		
1株当たり配当金	-	160円00銭	**190円00銭**		
為替レート（USD/JPY）	112円	125円	**132円**		

- **2022年度4Q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。**

2022年度通期予想詳細（前回予想比）

売上高　前回予想比の変動内訳

営業利益　前回予想比の変動内訳

<売上高>　+200億円

- 製品売上 +87億円
- NRE売上等 +23億円
- 円安による影響 +90億円（FY22：1ドル125円→132円）

<営業利益>　+25億円

- 製品売上拡大による製品粗利益増 +27億円
- NRE売上増等による増 +23億円
- WF先行手配による一時費用 -32億円
- 研究開発費・販管費他増 -20億円
- 円安による影響 +27億円

貸借対照表（ 2022年12月末）

socionext

（単位：億円）

	2022年 3月末	2022年 12月末	増減
資産	1,184	**1,917**	+733
流動資産	906	**1,546**	+640
現預金	463	**381**	-81
売掛金	251	**403**	+153
棚卸資産[1]	164	**457**	+293
未収入金	9	**252**	+243
固定資産	278	**371**	+93
負債	288	**865**	+576
流動負債	274	**848**	+574
買掛金	166	**304**	+138
未払金	21	**149**	+129
有償支給に係る負債	-	**285**	+285
純資産	896	**1,052**	+156
自己資本比率	76%	**55%**	

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
2. 通常品保有月数＝ 通常品棚卸資産金額÷3カ月平均の製品原価金額

設備投資ー減価償却費 / キャッシュフロー

設備投資[1]-減価償却費

（単位：億円）

キャッシュフロー

（単位：億円）

2022年度1Qから3Qまでの
キャッシュフロー変動要因

- **1Q: その他資産（流動）の増加**
- **2Q: その他負債（流動）の増加**
- **3Q: 調達に係るキャッシュインとキャッシュアウトのずれ**

主な要因は、1）売上の増加, 及び 2) 顧客負担でのウエハーの先行手配要望

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

socionext™

会社紹介

2022年度第3四半期連結決算

中期財務目標

中期財務目標

	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 から半ば

中期目標は2022年9月時点の将来計画・見通しであり、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る。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る。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る。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ない。

中期財務目標
-売上高成長

socionext

- 1) これまでに獲得してきた商談の製品売上への貢献、2) 新規の商談獲得が2023年度以降の売上成長のドライバーとなる

	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25
為替レート (USD/JPY)	109	106	112	**132**	**115**	**115**	**115**

売上高成長に向けたロードマップ

socionext

- 高成長が期待される注力分野でこれまで獲得してきた商談や今後追加で獲得していく商談をドライバーに、中期的に年間平均10%台後半の売上高成長を目指す

中期目標

~全社売上高~
10%台後半の年平均成長率

目標達成のためのドライバー

~注力分野~
年平均成長率10%台後半
を上回る成長

1. 当社の注力分野は(a)オートモーティブ、(b)データセンター／ネットワーク、(c)スマートデバイス。その他にはインダストリアルやIoT&レーダーセンシング（RF-CMOS ソリューション）等を含む
2. 「商談獲得残高」(LTR)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ある。そのため、商談獲得残高には、(1) その後の商談の中止、(2) 実際に売上として計上された金額、(3) 製造キャパシティに関する制約が十分に考慮されていない一方で製品仕様その他の条件の変更による製品単価や販売数量の変更などが考慮されている。商談獲得金額及び商談獲得残高に関する詳細はP41参照。なお、1ドル100円の為替で計算している。

営業利益率目標に向けたロードマップ

socionext

- これまで獲得してきた商談を背景に、製品売上の増加を目指す
- 製品売上を伸ばし営業レバレッジを利かせて、収益力の向上を目指す

営業利益率目標に向けたロードマップ

営業利益率 (FY21) 7.2%	1 売上総利益率の低下	2 売上高研究開発費率の改善	3 売上高販管費率の改善	営業利益率 (中期目標[2]) 10%台前半から半ば
メカニズム	■ 製品売上の増加 ■ 製品売上比率[1]の上昇 ■ NRE売上比率の減少によって売上総利益率が低下するが、売上総利益自体は増加	■ 製品売上の増加 ■ 研究開発が増加する中で、研究開発効率を改善	■ 全社売上高の増加	
営業利益率に対する影響	↓	↑	↑	

1. 製品売上比率は製品売上を全社売上高で除して算出。製品売上比率は全社売上高のうち、NRE売上でなく製品売上がどの程度占めているのかを示している
2. 中期財務目標はP25を参照

「第二の変革」を通じた更なる成長

socionext

- 第一の事業変革により強化してきた利益体質を維持しつつ、新しい独自のソリューションSoCモデルと第二の事業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
  => 営業レバレッジによる利益の拡大

中期財務目標

	2020年度	2021年度	中期財務目標
売上高	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 から半ば

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/積極的な投資
- SoCエコシステムとの連携強化
- 高水準の商談獲得金額を維持

「中期目標を上回る成長へ」

将来の成長に向けて

socionext

- 中期計画以降も新規商談獲得を継続し、更なる成長を目指す

市場のトレンド

ソリューションSoCへのニーズは今後も拡大

“More Than Moore”の時代に突入し、
新しいサービスやアプリケーションが今後も台頭

成長戦略

AD/ADAS	ソリューションSoCビジネスモデルの競争優位性を引き続き発揮する
5G/DC/HPC	投資を強化 幅広い種類のプロダクトを提供
Smart Device	新しい市場で先端技術、低消費電力技術の技術力を高める

×

研究開発

SoC開発プラットフォームの強化
最先端技術への投資

効率性、技術力の向上

研究開発体制の変革

事業拡大に対応した研究開発体制の構築

グローバルなR&Dリーディングチーム – プロジェクトマネジメント – 開発リソース

更なる新規商談獲得を継続

研究開発及び最先端技術への投資強化

socionext

- サブシステム構成とバスアーキテクチャは主要なアプリケーション間で似通ってきている
- 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

設計トレンド

- PPAの最適化に向けて共通の課題が存在
- 主要市場間で共通のコンセプトが存在

当社に出来ること

- **コンピューターアーキテクチャに基づく**プラットフォーム型設計への移行
- 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

◆ **プラットフォームベースのアプローチで、標準化、最適化された開発フローを構築**
◆ **開発効率及び収益性の向上**

当社のイニシアチブ

- 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
- SoCエコシステム（EDA、IP、その他サプライヤー）とのより緊密なパートナーシップ
- 最先端のテクノロジー(3nm以下のプロセスノード、チップレット、設計・開発を支援するためのAI、IP等)への投資

◆ **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**

Common concept across major markets

Subsystem configurations

研究開発体制の変革

- 注力事業分野とビジネスモデル（コンセプトイン / スペックイン）の変化に合わせてグローバルR&D体制を再構築
- 柔軟でスケーラブルなソリューションSoC開発プラットフォームを強化

事業部の統合に伴い、テレビ、カメラから自動車、データセンター／ネットワーキング及びスマートデバイスへと事業領域がシフト

2022年～

Global R&D Leading Team
（システムアーキテクチャー、設計メソドロジー、品質設計, DFT）

プロジェクトマネジメント

開発リソース

新しい独自のビジネスモデルに沿って、将来の成長に向けてグローバルで競争力のある研究開発体制を構築

取り組み

- 優秀な人材をグローバルで採用
- 商談の獲得状況に応じ、プロジェクトマネジメントを強化
- 海外のデザインハウスへの外注を含めリソースを強化

不透明感が高まる市況下においても成長を継続

socionext

- 当社は不透明感が高まる足元の半導体市況においても成長を継続しており、2022年度 第1四半期から第3四半期にかけても更なる成長を実現
- コンシューマー向け製品では市場が低迷しているものの、通期見通し/中期財務目標対比では底堅い需要

不透明感の高まる環境下においても、安定的かつ急速な成長を実現

- 新たに量産段階に入る商談の増加が成長を牽引
- 引き続き需要が堅調なオートモーティブ、データセンター／ネットワーク市場に注力
- ファウンドリの供給制約が緩和
  - 供給制約の緩和を最大限に生かし、トップラインの成長を実現
- 市場低迷が続くコンシューマー向け市場で新たな事業機会を獲得
  - コンシューマー向けを中心に、市場によっては停滞が続く見込み
  - オートモーティブ、データセンター／ネットワーク同様、コンシューマー向け製品の中でもウェアラブル端末やAR製品などの最先端領域では引き続き競争が活発

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

socionext

“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

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ある。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。もっとも、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。
2. 説明目的の図
3. p.41参照

socionext™

Appendix:
売上の内訳　四半期別
研究開発費の詳細

売上の内訳（注力分野別） 四半期別

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

売上の内訳（地域別）四半期別

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

売上の内訳（プロセスノード別）四半期別

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

研究開発費の詳細

socionext

- 十分かつ効率的な先行投資方針に基づき、先行投資を今後漸増していく計画
（先行投資は②　個別プロジェクトに紐づかない研究開発費が過半を占めている）

当社の研究開発費の構造

先行投資

- 顧客からの要求に対応し、新規の商談を獲得
- 統合技術の強化及び効率化
- 3nm以下のプロセスノード、チップレット、設計・開発を支援するためのAI、IP等

1. This slide is an image based on our own recognition

免責事項

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、正確性又は完全性について、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

socionext

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ものですが、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、P40をご参照ください。

socionext™