# **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

皆様、本日はお忙しいところありがとうございます。ソシオネクストの肥塚です。 早速ですが、本日は、まず、当社の概要について簡単に触れたのち、第3四半期の決算報告などについてご説明いたします。

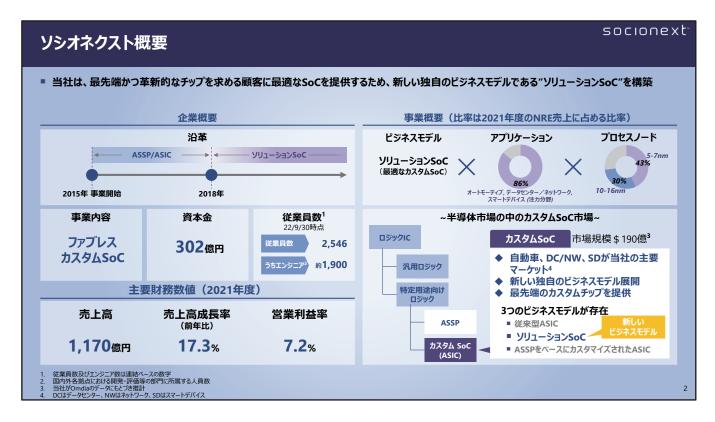
# socionext

## 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



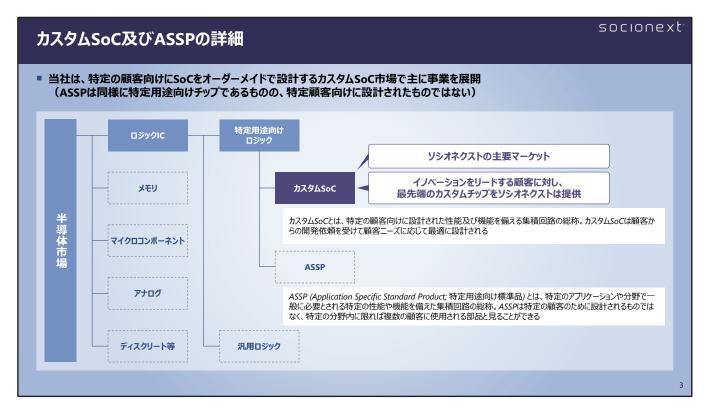


こちらのスライドでは、当社の概要をまとめております。

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。 注力市場は、自動車やデータセンター/ネットワーク、スマートデバイスといった分野です。

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。

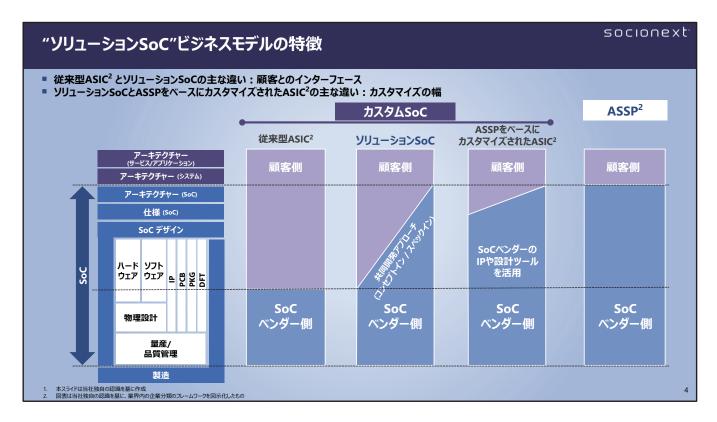
当社はこのような高成長が期待される市場分野に注力しています。 当社のビジネスモデルは、従来型のASICベンダーやASSPベンダーが提供するカスタムSoCでは満足で きない先進的かつ革新的な顧客から支持を得ていると考えております。



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。ASSPでは性能的に満足できない顧客が使うのがこのカスタムSoCです。

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。



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。

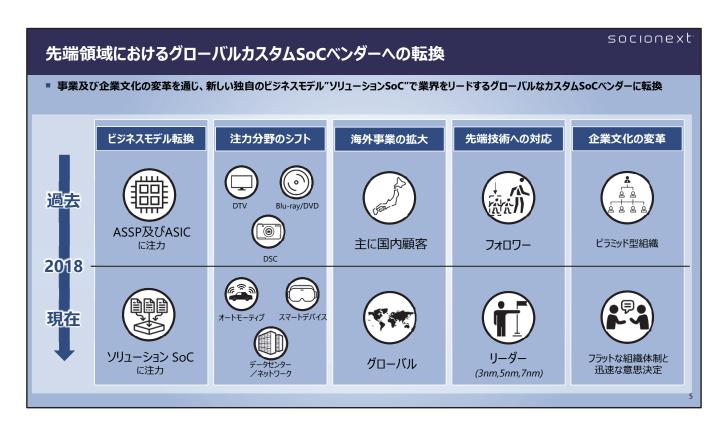
ソリューションSoCビジネスモデルはSoCアーキテクチャーや仕様といったSoCの上流設計を、 顧客と共同で行います。この設計・開発手法を「共同開発アプローチ」と当社では呼んでおります。

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。

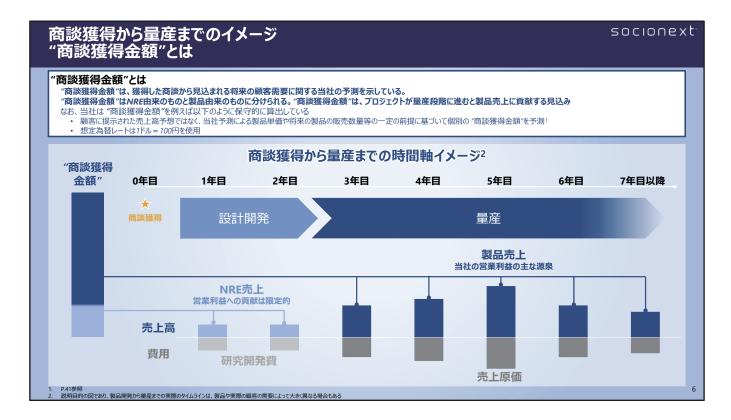
従来型ASICベンダーのビジネスモデルは、顧客から仕様を受け取り、それを基に物理設計のみを 手掛けております。その為顧客自身でSoCの上流設計を行う必要があります。

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。



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。 当社は、2018年に私(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。



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。

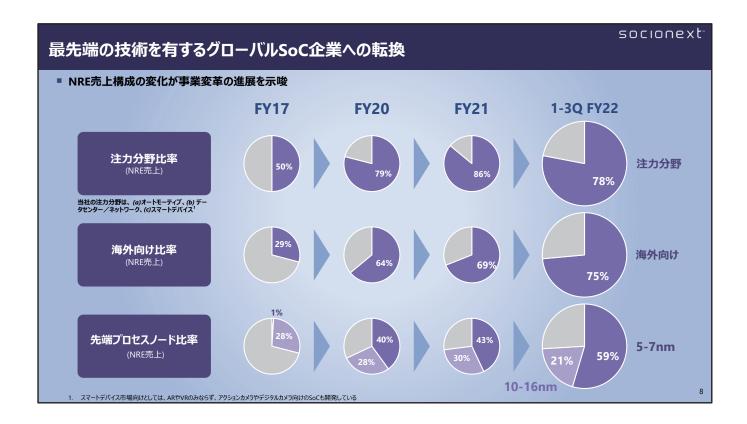
ここで注意いただきたい点としては、「商談獲得金額」の計算に当たり社内で様々な前提を置いている ということです。



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。

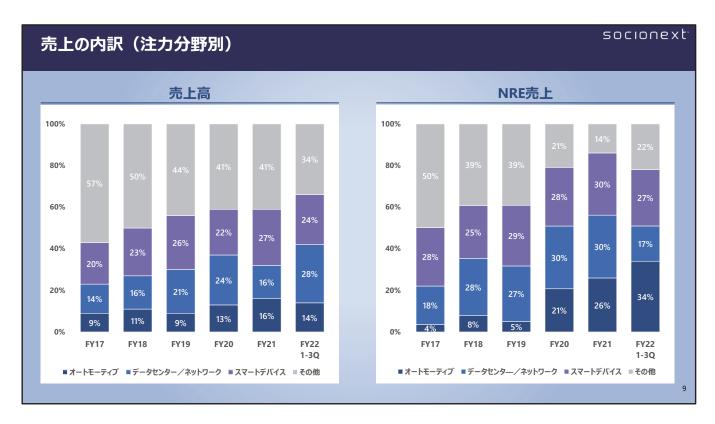
2018年に事業変革を開始して以降、高成長が期待される「オートモーティブ」「データセンター/ ネットワーク」「スマートデバイス」からなる注力分野を中心に、グローバルかつ大口の商談獲得 が増加してきました。

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、 それぞれの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いることを示し ていると考えています。



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売上の比率の推移です。

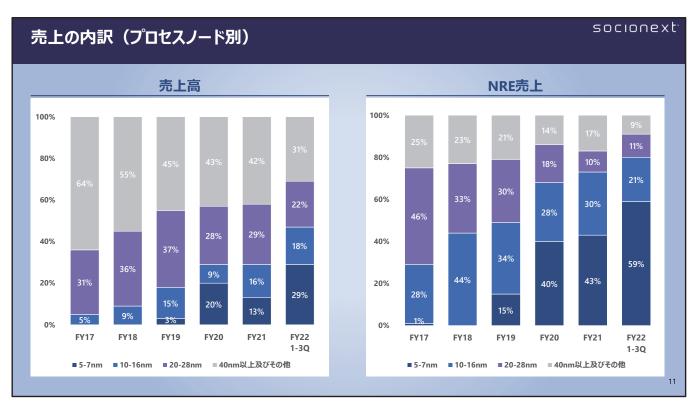
売上高、NRE売上とも注力分野である3分野の比率が増加傾向となっております。 特にデータセンター/ネットワークやオートモーティブ分野で比率が増加しております。



こちらのスライドは、地域別の内訳です。

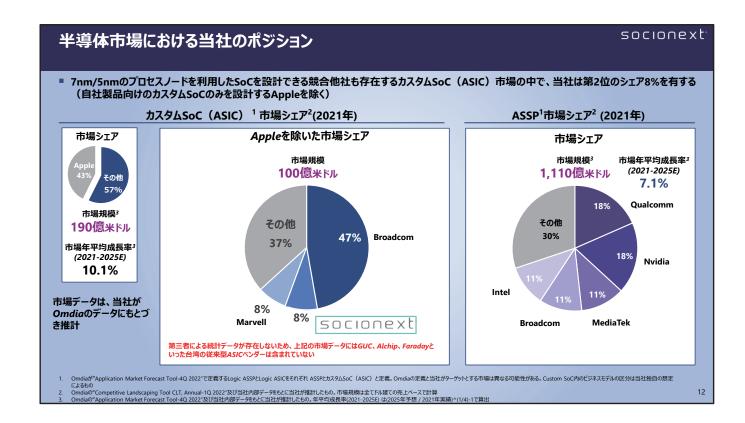
売上高、NRE売上とも日本国内から米国、中国を中心とした海外へ比率がシフトしております。 金額としては日本は横ばいで海外で増加しております。

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。

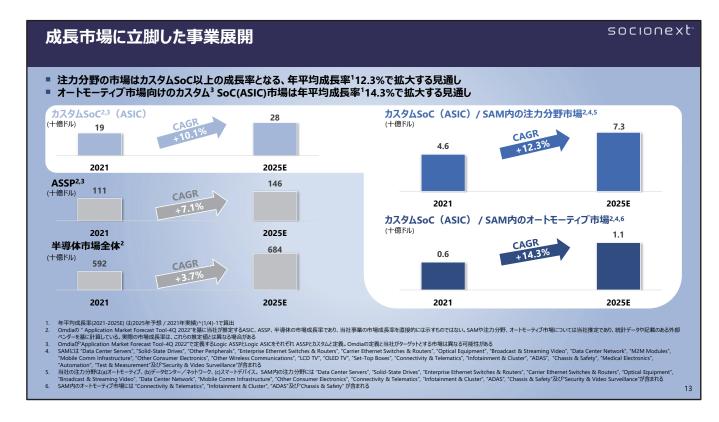


こちらのスライドは、プロセスノード別になります。

売上高、NRE売上とも先端テクノロジーの製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。



カスタムSoC市場では、自社製品専用のカスタムSoCを設計するAppleを除くと、ソシオネクストが第2位のシェアです。



このスライドでは、ターゲット市場の平均成長率を示しています。

Omdiaの市場予測によると、カスタムSoCの市場は2021年から2025年にかけてCAGR 10.1%で成長すると予想されており、当社の重点分野は、カスタムSoC市場よりも高い成長が予想されています。

3つの重点市場のSAMのCAGRは12.3%、特に自動車市場では14.3%です。



### 2022年度第3四半期 損益計算書

								(単	位:億円)
		2021£	F度		2	022年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	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。

15

ここからは、2022年度第3四半期決算のご報告を致します。

当第3四半期の売上高は561億円、前年同期比+88.1%でした。営業利益は63億円、前年同期比+165.0% 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が本格化したことによります。

第3四半期は、従来、売上増の制約要因となっていた生産能力を確保したことで、増収増益となりました。生産枠確保のための一時的な費用が発生したため、また、製品構成の変化で、製品粗利益率は低下し、売上の伸びと比較して営業利益の伸びは限定的ですが、概ね想定通りです。

原価については、生産枠確保のための一時費用等で、原価率が上昇しました。 また、当初想定以上の売上増加による、品種構成の変化も原価率を押し上げています。 売上・利益額は増加するものの、これらの要因で、粗利率が低下しています。

開発費についても、一時的費用として、IP・レチクル償却費の処理を実施しました。一部、これに対応するNRE売上も計上しています。

### 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	販売費及び一般管理費		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(USI	D/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。

16

2022年度第3四半期累計については、前年同期比で、売上で+536億円、+62.8%増、営業利益で+110億円、+193.0%増となっております。

前年同期比での変動要因は、概ね、前ページで説明した、第3四半期のものと同様です。

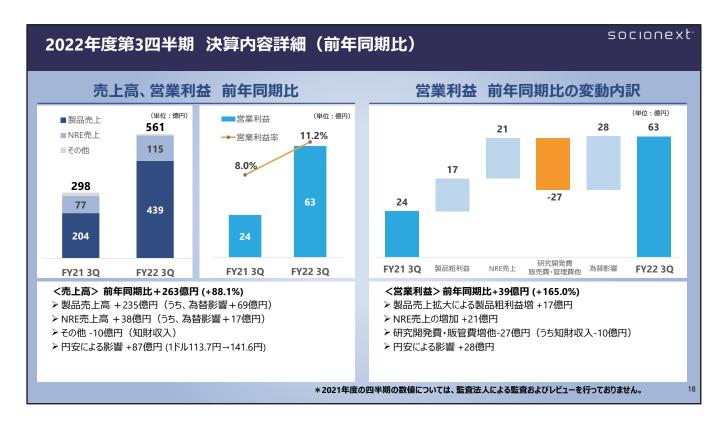


このスライドは、2021年度第1四半期から直近の2022年度第3四半期までの売上高と営業利益の推移です。

**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。

第3四半期は、従来、売上増の制約要因となっていた生産能力を確保したことで、増収増益となりました。生産枠確保のための一時的な費用が発生したため、また、製品構成の変化で、製品粗利益率は低下し、売上の伸びと比較して営業利益の伸びは限定的ですが、概ね想定通りです。

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。

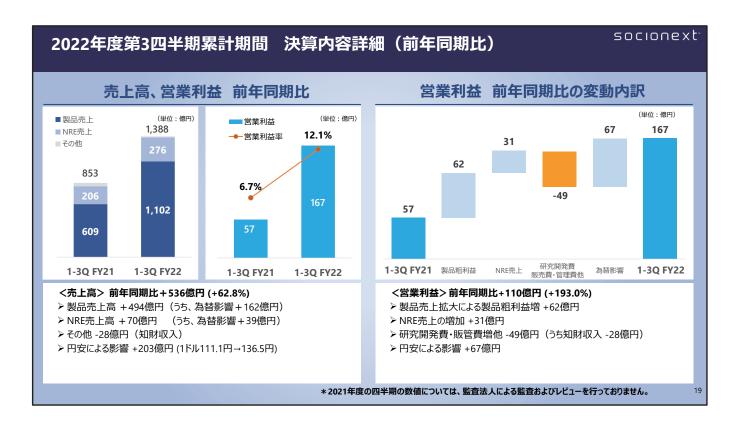


当第3四半期の売上高は、561億円、前年同期比+263億円、営業利益は63億円で前年同期比+39億円となりました。

売上の主な増加要因は、データセンター/ネットワーク向け製品などの増加になります。また、売上増加(+263億円)に対する円安の影響は+87億円(製品売上+69億円、NRE+17億円の合計)となっております。

営業利益の増加は、製品粗利の増加に伴う売上総利益の増加などとともに、円安の影響があります。

昨年度、特殊要因として発生した知財関連の収入(10億円)の反動減、また先程説明した第3四半期の一時的な売上原価と開発費の増加により、営業利益63億円で前年同期比39億円増にとどまっております。



第3四半期累計の売上高は1,388億円、前年同期比+536億円、営業利益は167億円、前年同期比+110億円となりました。

第3四半期累計についても、第3四半期単独と同様に、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、データセンター/ネットワーク向けの大幅増、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+203億円(製品売上+162億円、+NRE39億円)となっております。

### 2022年度通期予想

socionext

(単位:億円)

					(単位:億円)	
	2021年度実績	<b>2022年度予想</b> 2022年9月時点	<b>2022年度予想</b> 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。

20

本日、当社は9月時点の通期業績見通しの修正を公表致しました。

今年度の見通しは売上1,900億円で前年比+62.4%、営業利益195億円で前年比130.4%、

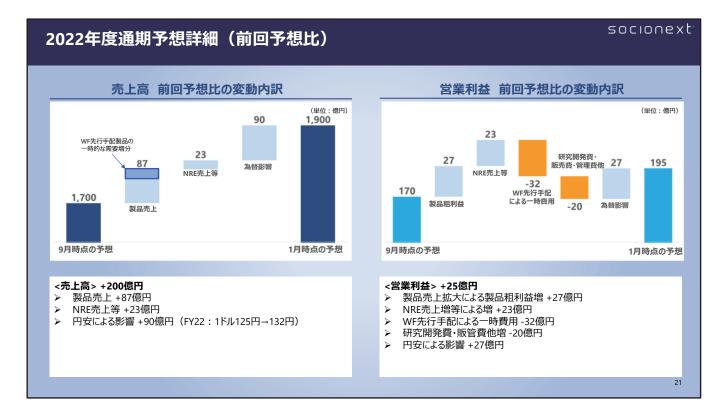
1株当たり当期純利益は481円19銭となっております。

当社は、連結配当性向40%程度を目安に安定的な配当の実施を基本方針としております。

また、2023年3月期につきましては中間配当を実施しておらず、期末配当のみにより基本方針に基づき配当を実施いたします。

当期の期末配当金につきましては、連結業績予想を上方修正したことを踏まえ、従来予想から 30 円 増配し、1 株当たり 190 円を予定しています。

第4四半期の想定為替レートについては、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。なお、他の通貨についての影響は軽微です。



このスライドでは、通期業績見通しの修正要因についてお示ししています。 生産ラインの逼迫が緩和されたこともあり、87億円の増収を見込んでいます。7 nmの大型プロジェクト の需要が旺盛で、通常のボリュームに加えて約30億円の特需を見込みます。この傾向は2023年度上期も 続く見込みです。

また、この製品は原価率が他の製品より若干高く、これら新規量産品のボリュームアップにより、製品 粗利益率が40%から低下する見込みですが、これは当初からの想定通りです。

もともと製品ミックスの変化によって、 $2\sim3\%$ 下がることは見込んではいましたが、来年度もこの製品の売上が拡大すると、製品ミックス次第ではあるものの、来年度の粗利率については、40%から $4\sim5\%$ ポイント程度下回る要因になる可能性があります。勿論、この場合にも粗利額は増加するので営業利益額にはプラス寄与が期待されます。

今年度の一時的な要因としては、顧客要望によるCY2022のWF先行手配分での一時的な調達追加費用(約32億円)があり原価率が約2%上昇しますが、この調達コスト増は年度内から来年度を通じて転嫁されていくと見込んでいます。

このような、一時的な費用の発生(約32億円)もあり、今期は売上高の増加に対し営業利益の増加は限 定的とみています。

NREおよび開発費は、新規商談獲得テーマ等によりにそれぞれ増加し、損益としては打ち消す形となっています。

なお、開発費については概ね商談獲得増・NRE収入増に対応する開発費増ですが、一時的費用も含まれており、IP・レチクル償却費の処理を実施しております。一部、これに対応するNREも計上しています。

為替インパクトについては、4Qで120円/ドルとした場合、当社の年平均為替想定は125円/ドルから132円/ドルとなり、9月時点の見通しと比較して、売上高は約90億円、営業利益は約27億円の増加要因となっています。



バランスシートについては、総資産が1,917億円で、前年度末比+733億円の増加となっています。 負債が865億円で、前年度末比+576億円増加、純資産が1,052億円で、前年度末比+156億円増加しております。

前年度末比での総資産の733億円増加の要因は、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確保したいとの要求があり、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年間を通じては、ほとんどありません。

当取引に伴い、バランスシート上、概ね400億円程度、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。

右上グラフにありますように現預金が、第3四半期に比べて149億円減少しました。

要因は、製品売上の拡大に伴う運転資本の増加で、売掛債権で約▲100億円、棚卸資産で約▲60億円です。

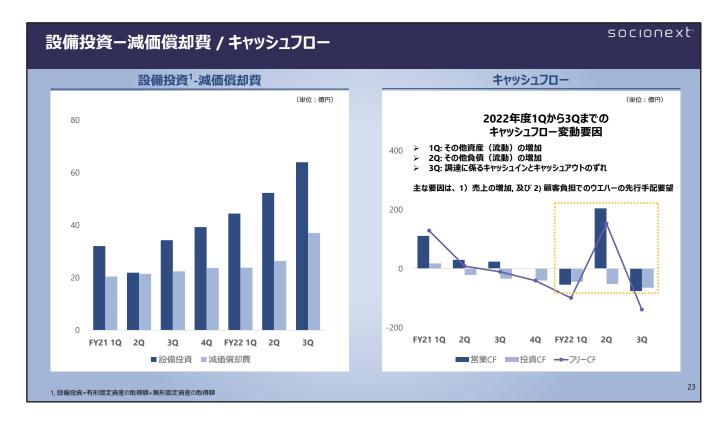
このうち売掛債権の増加は、第3四半期後半に掛けて売上が増加したことによるもので、第4四半期 にキャッシュとして回収されます。

このため第4四半期は大きなキャッシュの入超の見込みです。年度末には現預金残高は500億円程度にまで回復予定です。

右下グラフの棚卸資産については、お客様負担での先行手配分と通常の棚卸資産とを分けて管理しております。

このうち通常品の保有月数については、一時的に3.6カ月に増加しました。今後の売上拡大に伴い金額は微増となりますが、保有月数は減少し、来年度の年央から年度末にかけて3カ月を下回る水準に収まっていく予定です。

左表の一番下に記載されている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くと見込んでいます。



先端品の新規商談への対応により投資金額は徐々に増加、今後も高水準が続く見通です。投資拡大 に伴い減価償却費用が徐々に増加しています。

第3四半期における償却費の増加要因としては、第3四半期の開発費の増加要因でも説明した、IP・レチクルの償却に関連する一時費用が含まれています。

前ページでご説明した現預金残高の減少は、右の図(キャッシュフロー)の第3四半期のキャッシュフローのマイナスによるものです。このキャッシュフローのマイナスは、製品売上拡大に伴う運転資本の増加によるもので、第4四半期以降で回収されます。年間で通して見ると、先行手配によるキャッシュフローへの影響はないと見込んでいます。



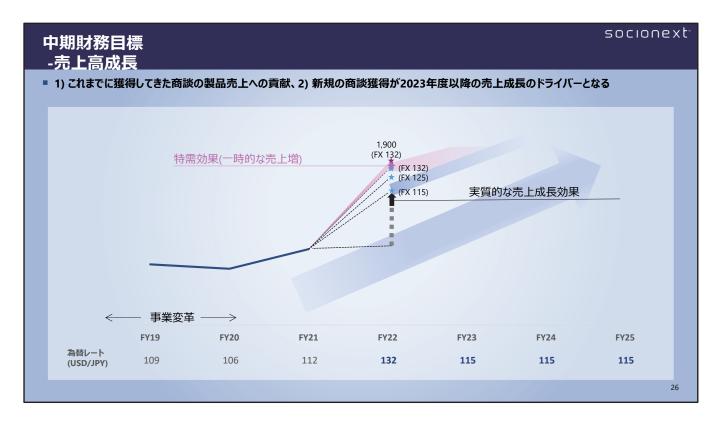
	2020年度	2021年度	中期目標
売上高成長率	997億円	1,170億円	+年平均成長率 10%台後半
営業利益率	1.6%	7.2%	10%台前半 から半ば

中期目標は2022年9月時点の将来計画・見適しであり、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。

25

このスライドは、従来から示ししている当社の中期財務目標です。 カスタムSoCの需要の増加と独自のビジネスモデルにより、3つの重点分野で大規模なデザインウィンを獲得するに至っています。

中期的には、売上高の着実な増加とともに、新たなデザインウィンを獲得し、10%台後半の売上高成長率と、10%台前半から半ば営業利益率を目指します。



当社のMid-termターゲットは、2021年度の売上1,170億円から中期的にhigh-teen%の成長を目指すものです。

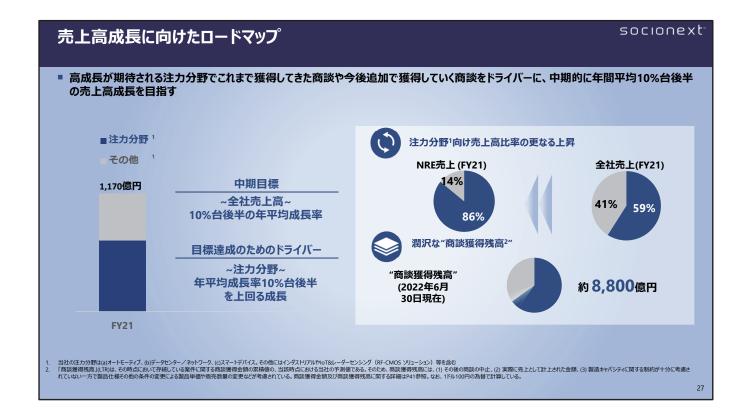
2018年度から取り組んだビジネス・トランスフォーメーションの成果が、実際に当社の収益に現れつつあります。

2022年度については、実質的な売上増による効果に加えて、為替影響による売上増、特需による一時的な売上の押上げ効果も含まれています。

現行の中期見通しでは2023年度は1ドル=115円を前提としていますが、2022年度から2023年度にかけて、実質的な売り上げ成長は(例えば為替水準を115円で横ばいとした場合)high-teen%の伸びとなるものと現時点ではみています。

具体的な見通しは、為替レート前提をどうするか、また、いわゆるこの特需をどの程度見込むかなどによると思います。

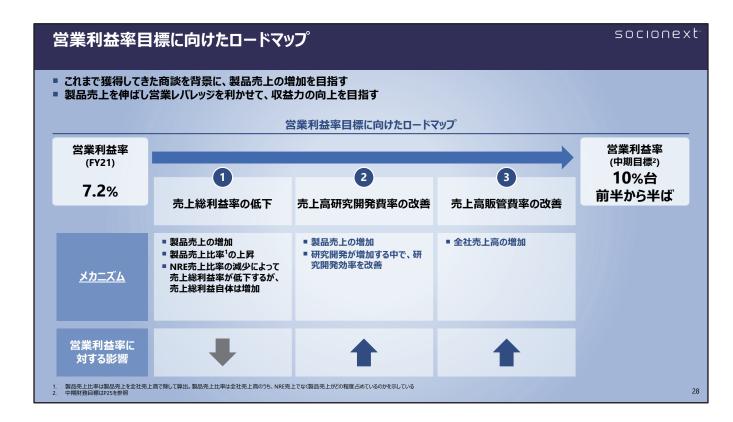
いずれにしろ、これまで示してきている中期見通しのtrackを進んでいると思います。



売上成長のドライバーについてご説明します。

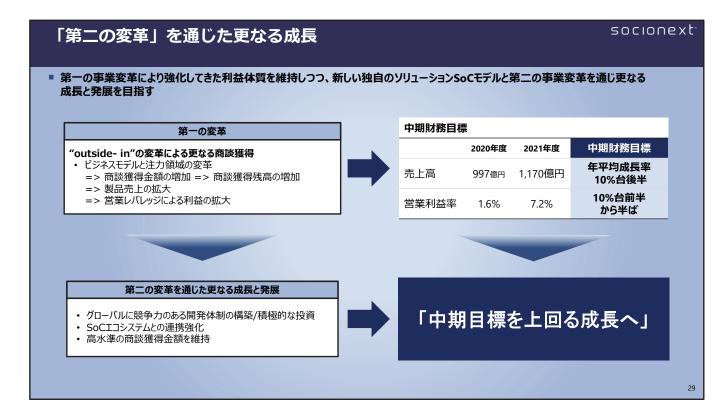
中期的に目標としているハイティーンの売上高成長率を達成するためには、フォーカスエリアにおける売上増が主要なドライバーになると考えています。

フォーカスエリアのプロジェクトに対するNREと商談獲得残高が、当社の成長を支えます。



次に、マージンの改善についてご説明します。

このスライドは、営業利益率改善のロードマップを示しています。 今後は3つのドライバーで、10%台前半から中盤の、営業利益率改善を目指します。



更なる成長に向け、第二の変革を進めています。

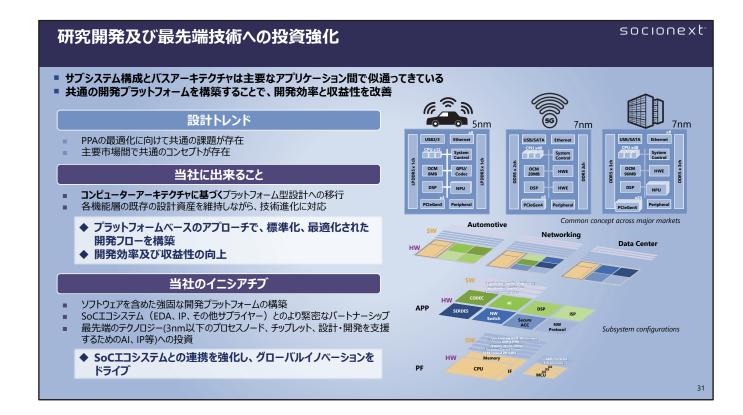
「第一の変革」の成果により、売上成長と確かな収益性を実現することができました。そして、特徴ある新しいソリューションSoCのビジネスモデルと「第二の変革」を通じて、さらなる成長と発展を実現していきます。



中期以降の今後の成長についてご説明します。

「More Than Moore」 の時代に入り、新しいサービスやアプリケーションが生まれ続けるにつれて、カスタムSoCの需要はますます増えると考えています。

こうした需要の増加に対応するため、研究開発体制の変革に着手し、先端技術への投資を進めています。



主要なアプリケーションではサブシステムの構成やバスアーキテクチャーが似通ったものになりつつあります。

当社は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の設計手法に移行し、各機能層の既存の設計資産を維持しつつ、技術進化に対応していきます。

このプラットフォーム型の設計手法により、研究開発の効率性及び利益率が改善していくことを期待しています。当社はこうしたプラットフォームへの移行を進め、SoC開発の初期段階におけるソフトウェアの開発環境構築から顧客をサポートしています。顧客視点で見た際のソリューションSoCビジネスモデルの優位性はここにあると考えています。

加えて、3nm以下のプロセスノードをベースとした設計やチップレットへの投資も継続します。こうした 投資を通じ、開発プラットフォームの効率化、強化を加速していく方針です。この開発プラットフォー ム戦略によって、開発効率及び利益率が向上していくことも期待しています。



このスライドでは研究開発体制の変革について示しています。

ソリューションSoCビジネスモデルに最も適した組織を目指し、グローバルレベルで開発体制の再構築に取り組んでいます。今年度から、開発体制を大きく見直し、三層構造の組織体系を導入することで、事業拡大に合わせた人的リソース・開発体制の強化を進めています。

中期以降の将来的の成長に向け、「第二の変革」で、更なる発展へ向けた準備も整えてきています。



■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

33

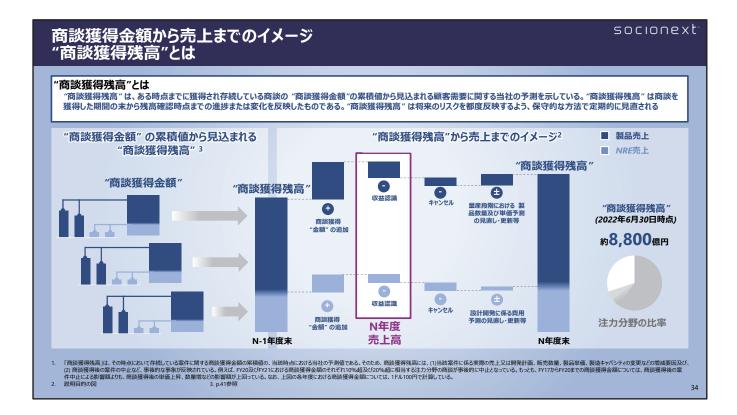
足元の半導体市況の中の、当社のビジネストレンドについてご説明します。

ご存じの通り、半導体市場の見通しには不透明感が漂いますが、我々の成長は新規量産品の売り上げ拡大に支えられているので、こうした市況下にも関わらず当社は成長を続けています。2021年度の第1四半期から、四半期売上は成長を続け、直近9か月間でも大きく伸びています。

これにはいくつかの要因が考えられます。

①まず、需要の強いデータセンター/ネットワークや自動車向けの高度なSoC事業に注力していること、②また、これまで逼迫していた半導体の生産能力が緩和されたこと、などがあります。一部のアプリケーション市場は停滞していますが、当社は通期の見通しや中期財務目標に沿った、堅調な需要が続くと考えています。

さらに、低迷していると言われているコンシューマ向け市場においても、イノベーションの競争が 続いています。これらの事業機会を着実に捉え、さらなる事業拡大と持続的な成長が期したいと考 えています。



このスライドでは、商談獲得金額と商談獲得残高の関係、および商談獲得残高がどのように変化していくかを示しております。

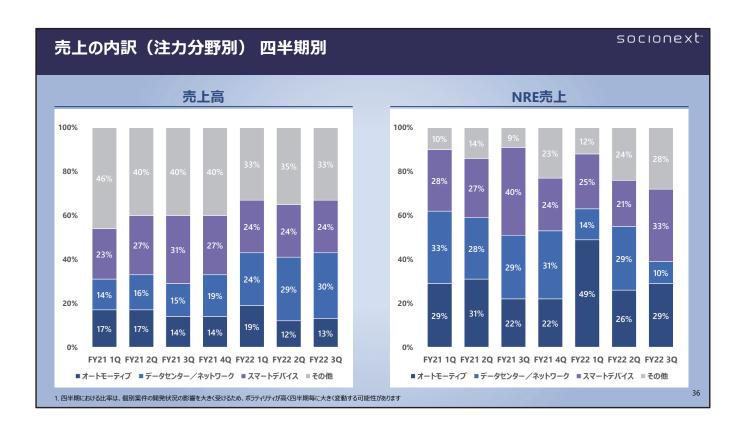
特定のプロジェクトにおいて、商談獲得をした後、商談獲得金額に対応する将来の需要に対する期待値は、キャンセルや様々な想定の更新等によって変化(増減)する可能性があります。

当社では、このように更新された数値を、プロジェクトごとの「商談獲得残高」と呼び、特定の日付の時点で稼働している全てのプロジェクトの「商談獲得残高」の総額を管理することを目指しています。

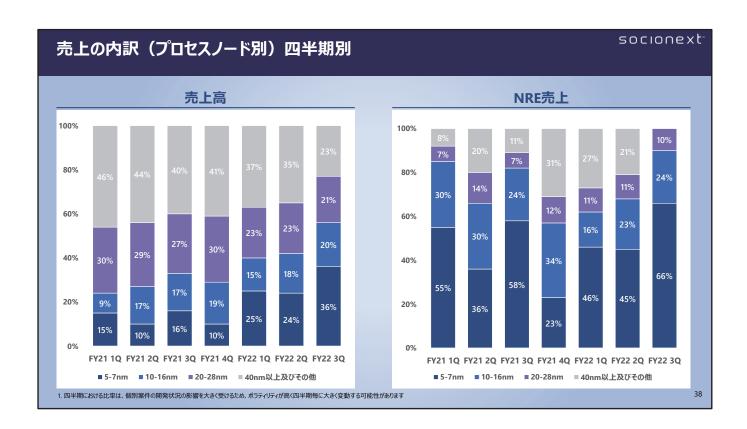
この残高をベースに、当社マネジメントは、将来の製品売上を分析することができます。 当社の商談獲得残高は、新しい商談獲得(+)、収益認識 = 売上計上(-)、キャンセル(-)、 およびプロジェクトの見積もりの見直し/更新による予想生産量や単価の増減の影響(±)を反映し、変 更されていきます。

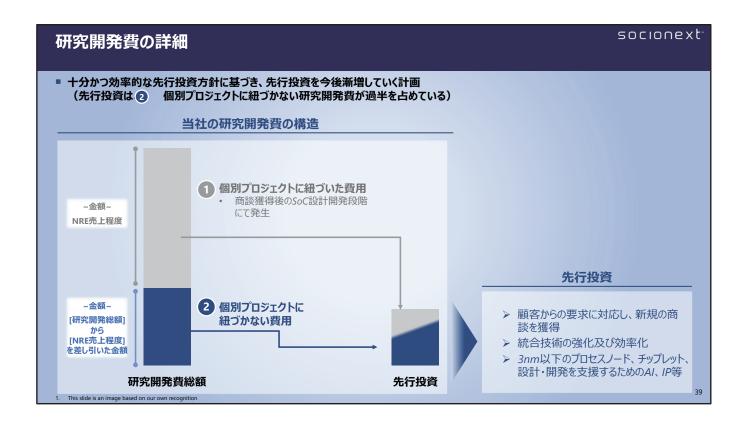
2022年6月末の 「商談獲得残高」の総額 は約8,800億円で、その相当部分はフォーカスエリアからのものです。この指標は将来の成長性を示す指標であり、将来売り上げの分析のベースとなるものと考えています。











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は、(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。

40

### 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。

41

# socionext