

The logo for Socionext, featuring the word "socionext" in a white, lowercase, sans-serif font. The logo is positioned on the left side of a dark blue chevron shape that points towards the right. The background of the slide is a light blue gradient.

socionext™

2022年度 通期 決算概要

2023年4月28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ございます。
早速ですが、本日は2022年度通期決算概要についてご説明いたします。

socionext™

2022年度通期連結決算

- 2022年度連結決算概要
- 2023年度見通し

中期財務目標



	2021年度	2022年度	(単位：億円)		(ご参考)	
			前年比	増減率	過去公表2022年度予想	
					2022/9 時点	2023/1 時点
売上高	1,170	1,928	758	64.7%	1,700	1,900
製品売上	846	1,568	722	85.3%	—	—
NRE売上	281	349	68	24.0%	—	—
その他	43	11	-32	-73.3%	—	—
売上原価	498	1,039	542	108.9%	—	—
販売費及び一般管理費	588	671	83	14.2%	—	—
研究開発費	432	493	61	14.2%	—	—
販売費・管理費	156	178	22	14.0%	—	—
営業利益	85	217	132	156.5%	170	195
営業利益率	7.2%	11.3%	+4.1%pt		10.0%	10.3%
当期純利益	75	198	123	164.2%	130	162
純利益率	6.4%	10.3%	+3.9%pt		7.6%	8.5%
為替レート (USD/JPY)	112.4	135.5			125	132

まず、2022年度通期実績についてご説明いたします。

当期の売上高は1,928億円、前年比+64.7%、営業利益は217億円、前年比+156.5%となりました。純利益は、198億円、前年比+164.2%となっております。

増収増益の主な要因は、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や、売上増の制約となっていた生産能力を確保できたことなどです。

生産枠確保のための一時費用の発生、および製品構成の変化により、製品粗利率は低下しましたが、売上拡大による製品粗利の増加により営業利益率、純利益率ともに前年比で上昇しました。営業利益、および純利益の前回公表の通期見通しとの差異は、製品粗利増と費用減及び為替要因によるものですが、ほぼ想定通りの実績となりました。

前年比での増減要因等は次頁以降のスライドでご説明いたします。

(単位：億円)

	2021年度				2022年度				前年同期比	増減率
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	271	283	298	318	399	428	561	539	222	69.8%
製品売上	192	212	204	237	310	353	439	465	228	96.3%
NRE売上	64	64	77	75	87	74	115	73	-3	-3.9%
その他	15	7	16	5	2	2	6	2	-3	-67.3%
売上原価	119	122	121	135	199	221	318	302	166	122.7%
販売費及び一般管理費	144	136	153	155	145	159	180	188	33	21.6%
研究開発費	104	100	115	113	106	115	134	138	26	22.7%
販売費・管理費	40	37	38	42	39	44	46	50	8	18.6%
営業利益	8	25	24	27	56	49	63	50	22	80.7%
営業利益率	3.0%	8.9%	8.0%	8.7%	14.0%	11.4%	11.2%	9.2%	+0.5%pt	
当期純利益	2	24	21	28	51	50	52	45	17	59.7%
純利益率	0.6%	8.6%	6.9%	8.9%	12.7%	11.6%	9.3%	8.4%	-0.5%pt	
為替レート (USD/JPY)	109.5	110.1	113.7	116.2	129.6	138.4	141.6	132.3		

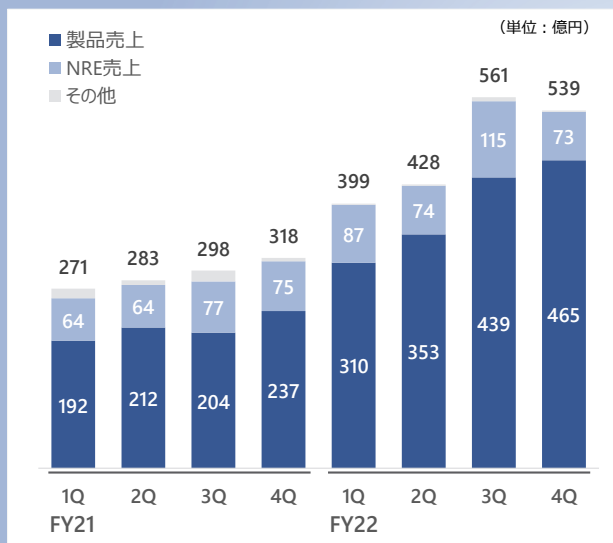
* 2021年度の四半期の数値については、監査法人による監査およびレビューを行っておりません。

4

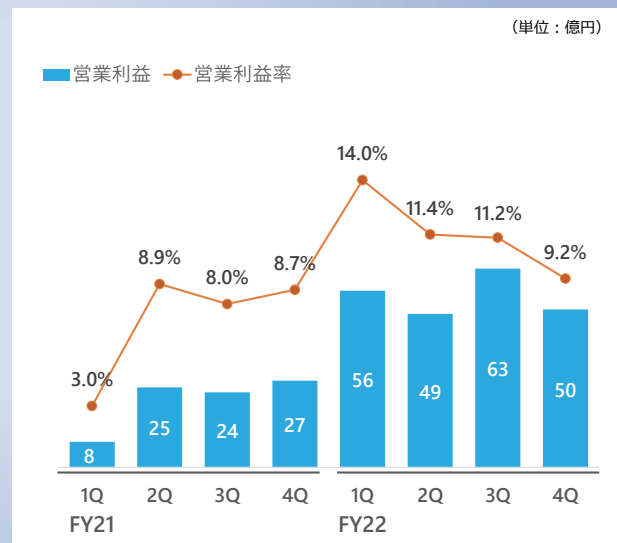
次に2022年度第4四半期の実績ですが、売上高は539億円、前年同期比+69.8%、営業利益50億円、前年同期比+80.7%となりました。

増収増益の要因は、前頁でご説明した通期の内容と概ね同じです。

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。

5

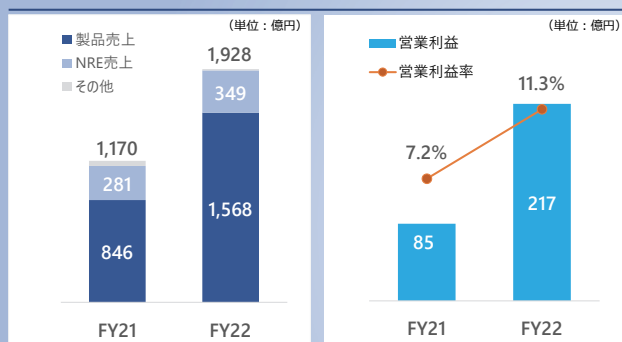
このスライドは、2021年度第1四半期から直近の2022年度第4四半期までの売上高と営業利益の推移を示しています。

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や売上増の制約となっていた生産能力を確保できたことにより製品売上が着実に増加しています。

NRE売上は開発の成果物でもあり四半期ごとに変動はありますが、先端分野での大型商談の開発などにより、通期でみれば増加傾向にあると考えてます。

2022年度第4四半期の営業利益については、前四半期比（FY22/3Q比）でNRE売上が低かったことや円高による為替影響等の要因により減少していますが、前年同期比（FY21/4Q比）では売上の拡大に伴い着実に増加しています。

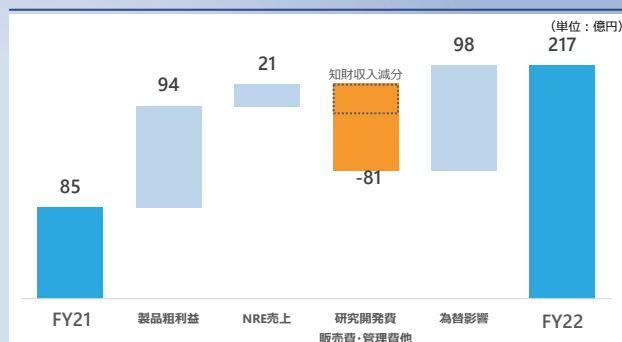
売上高、営業利益 前年比



<売上高> 前年比+758億円 (+64.7%)

- 製品売上高 +722億円 (うち、為替影響+209億円)
- NRE売上高 +68億円 (うち、為替影響+46億円)
- その他 -32億円 (知財収入)
- うち、円安による為替影響合計 +256億円 (1ドル112.4円→135.5円)

営業利益 前年比の変動内訳



<営業利益> 前年比+132億円 (+156.5%)

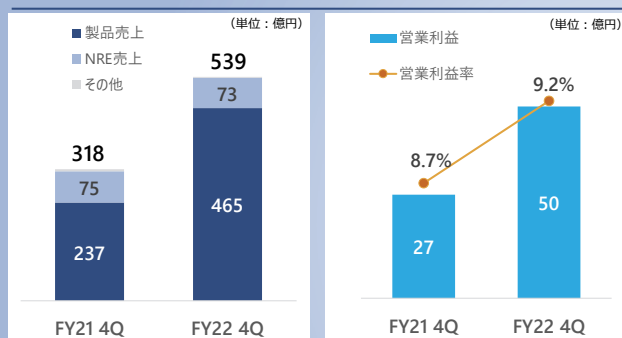
- 製品売上拡大による製品粗利増 +94億円
- NRE売上の増加 +21億円
- 研究開発費・販管費増他 -81億円 (うち知財収入 -32億円)
- 円安による為替影響 +98億円

2022年度通期の売上高は、1,928億円、前年比+758億円、営業利益は217億円、前年比+132億円となりました。

売上の主な増加要因は、2019年度以降に獲得した大型商談の量産本格化に伴うデータセンター/ネットワーク向け製品（7nm）やオートモーティブ向け製品（7nm）、スマートデバイス向け製品（12nm）などの売上が拡大したことによります。また、+758億円の売上高増加に対する円安の為替影響は+256億円（製品売上+209億円、NRE売上+46億円）となっています。

営業利益は、昨年度の一過性の知財関連収入の反動減（-32億円）や生産枠確保のための一時的費用（約30億円）等のマイナス要因もありましたが、主に製品粗利の増加（+94億円）と円安による為替影響（+98億円）により、前年比で132億円の増加しました。

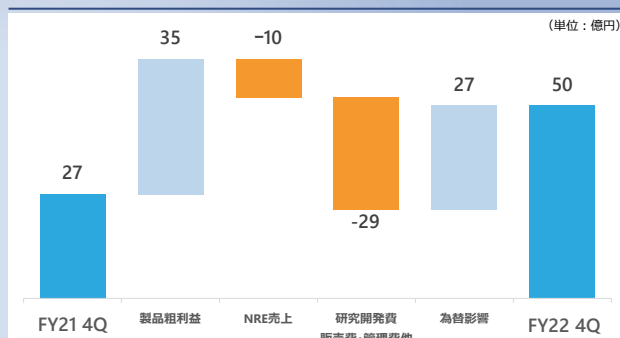
売上高、営業利益 前年同期比



<売上高> 前年同期比+222億円 (+69.8%)

- 製品売上高 +228億円 (うち、為替影響+47億円)
- NRE売上高 -3億円 (うち、為替影響+7億円)
- その他 -3億円 (知財収入)
- うち、円安による為替影響合計 +53億円 (1ドル116.2円→132.3円)

営業利益 前年同期比の変動内訳



<営業利益> 前年同期比+22億円 (+80.7%)

- 製品売上拡大による製品粗利増 +35億円
- NRE売上の減少 -10億円
- 研究開発費・販管費増他 -29億円 (うち、知財収入 -3億円)
- 円安による為替影響 +27億円

* 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。 7

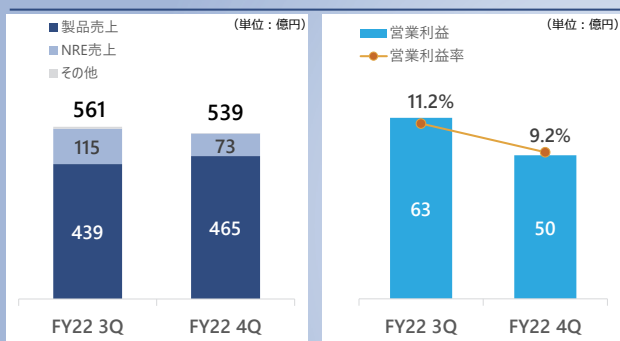
次に2022年度第4四半期の前年同期比での増減分析です。

売上高は539億円、前年同期比+222億円、営業利益は50億円、前年同期比+22億円となりました。

売上高の主な増加要因は、通期と同様に、2019年度以降に獲得した大型商談の量産が本格化し、データセンター/ネットワーク向け製品などの売上が拡大したこと及び円安による為替影響です。

営業利益についても、通期と同様に、製品売上拡大に伴う製品粗利の増加と円安による為替影響が主な増加要因となります。なお、減少要因としては、NRE売上で-10億円（為替影響を除いた実質ベース）、研究開発費・販管費増他で-29億円となっています。NRE売上の減少は、第3四半期で大きく増加したことによる反動減、費用関連の増加は、主にIP、レチクルの償却費増によるものです。

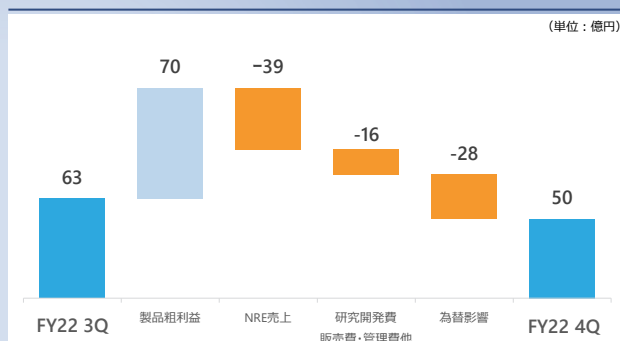
売上高、営業利益 前四半期比



<売上高> 前四半期比 -21億円 (-3.8%)

- 製品売上高 +26億円 (うち、為替影響 -27億円)
- NRE売上高 -43億円 (うち、為替影響 -4億円)
- その他 -5億円 (知財収入)
- うち、円高による為替影響合計 -31億円 (1ドル141.6円→132.3円)

営業利益 前四半期比の変動内訳



<営業利益> 前四半期比 -13億円 (-21.1%)

- 製品売上拡大による製品粗利増 +70億円
- NRE売上の減少 -39億円
- 研究開発費・販管費増他 -16億円 (うち、知財収入 -5億円)
- 円高による為替影響 -28億円

次に2022年度第4四半期実績の前四半期比の増減要因です。

売上高は前四半期比-21億円、営業利益は前四半期比で-13億円となりました。

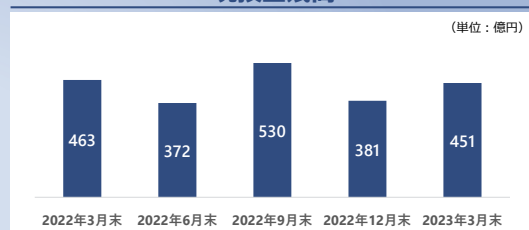
売上高は、製品売上は+26億円の増加となりましたが、NRE売上は第3四半期で大きく増加した影響から-43億円、その他売上は-5億円となりました。また、為替が第3四半期に比べ円高に推移した影響が-31億円ありました。

営業利益については、製品売上拡大に伴い製品粗利が70億円増加した一方、NRE売上の減少-39億円、研究開発費、販管費他の増加で-16億円、為替影響が-28億円となり、全体では-13億円となりました。

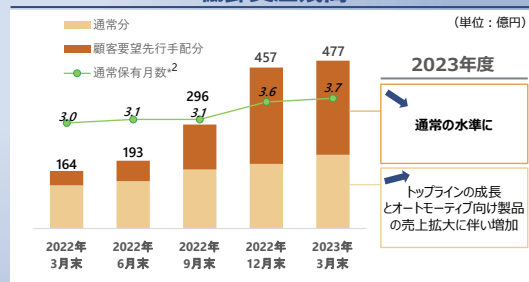
	2022年 3月末	2023年 3月末	増減
資産	1,184	1,939	755
流動資産	906	1,561	655
現預金	463	451	-11
売掛金	251	408	158
棚卸資産 ^{*1}	164	477	313
未収入金	9	162	153
固定資産	278	379	101
負債	288	841	553
流動負債	274	823	549
買掛金	166	234	68
未払金	21	246	225
有償支給に係る負債	-	189	189
純資産	896	1,099	203
自己資本比率	75.7%	56.6%	

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



バランスシートについては、総資産は1,939億円、前年度末比+755億円の増加となりました。負債は841億円で、前年度末比+553億円の増加、純資産は1,099億円で、前年度末比+203億円増加しております。

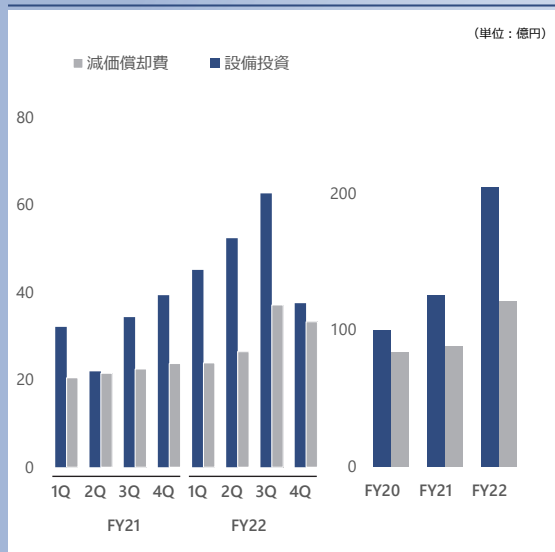
総資産の前年度末比+755億円の増加の主な要因は、第3四半期決算時にもご説明の通り、一部のお客様の要望でウェアを先行手配、調達していることによるものです。なお、それに伴うキャッシュはお客様にご負担頂いてますので、現預金への影響は殆どありません。

自己資本比率についても、同じ要因で一時的に低下していますが、2023年度を通じて70%台に回復していくと見込んでいます。

現預金については、年間を通じて利益が積み上がった一方で、主に売上増に伴う売掛債権、棚卸資産の増加により、前年度末とほぼ同じ水準となりました。2023年度末には、配当金や税金の支払い増が見込まれるものの、500億円に近い水準まで回復すると見込んでいます。

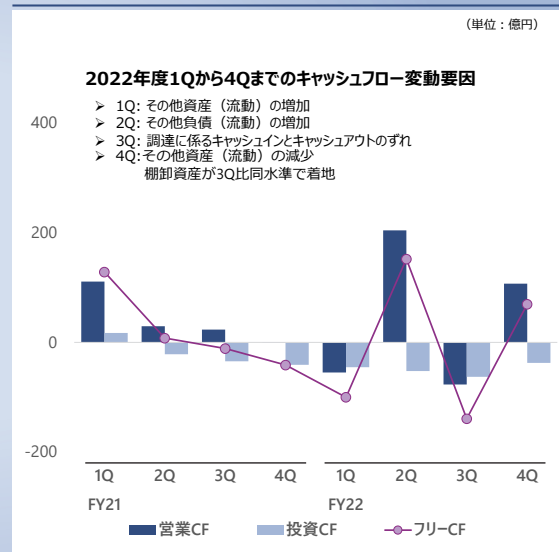
棚卸資産については、先行手配分の在庫は2022年度第3四半期から第4四半期をピークに2023年度を通じて減少し、通常の在庫水準に戻る見込みです。通常在庫については、売上の拡大に伴い金額は増加していきますが、保有月数では減少し、3か月を下回る水準となっていく見込みです。

設備投資¹-減価償却費



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

キャッシュフロー



* 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。

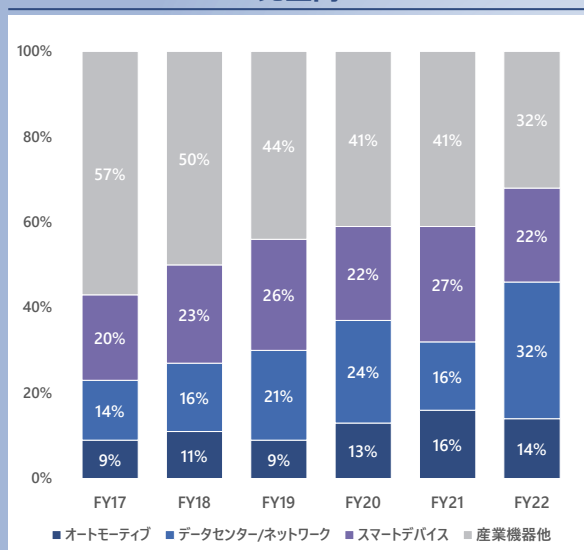
10

次に、設備投資とキャッシュフローですが、
2022年度の設備投資は、先端品の新規商談が増加していることから、IP、レチクル等の設備投資金額が増加、また、設計開発基盤増強のためのIT投資も増加しています。四半期毎の変動はあるものの、事業の成長に伴って投資水準も徐々に増加していくものと見ています。償却費についても同様に、設備投資の増加に伴って、徐々に増加していくこととなります。

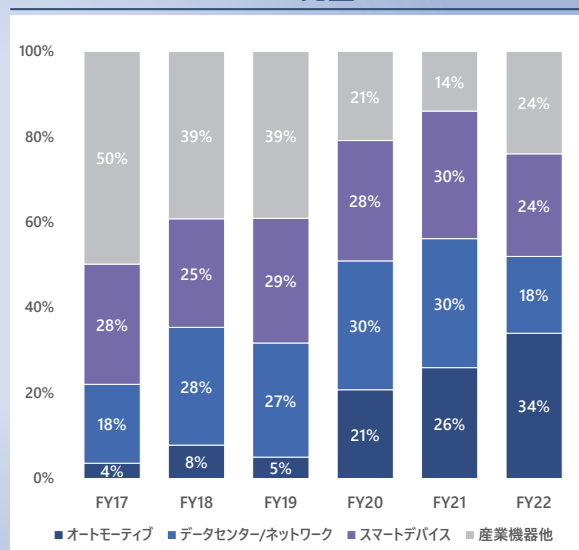
2022年度第4四半期の設備投資は、前四半期（FY22/3Q）に計上したIT投資やIP投資の反動減により、前四半期比では減少しています。償却費についても第3四半期に一時的費用としてIP・レチクルの加速償却を行った影響で前四半期比では減少しています。

キャッシュフローについては、前四半期（FY22/3Q）は売上拡大に伴う運転資本の増加及び設備投資の増加でフリーキャッシュフローはマイナスとなりましたが、2022年度第4四半期は、前四半期（FY22/3Q）でのIT投資やIP投資の反動減、および営業キャッシュフローの回復により、フリーキャッシュフローはプラスとなりました。

売上高



NRE売上



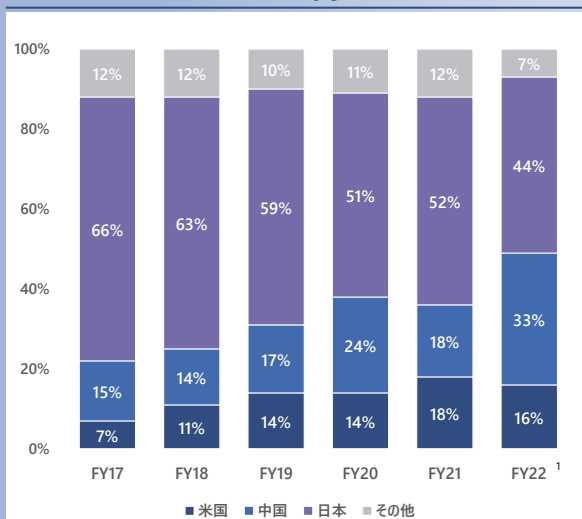
11

こちらのスライドは、2017年度からの分野別の売上高と、その内数であるNRE売上の比率の推移です。

2022年度は、2019年以降に獲得した大型商談の量産の本格化に伴い、新規のオートモーティブ分野向けやスマートデバイス分野向けの売上も拡大しているものの、データセンター/ネットワーク分野向けの売上比率が拡大しています。

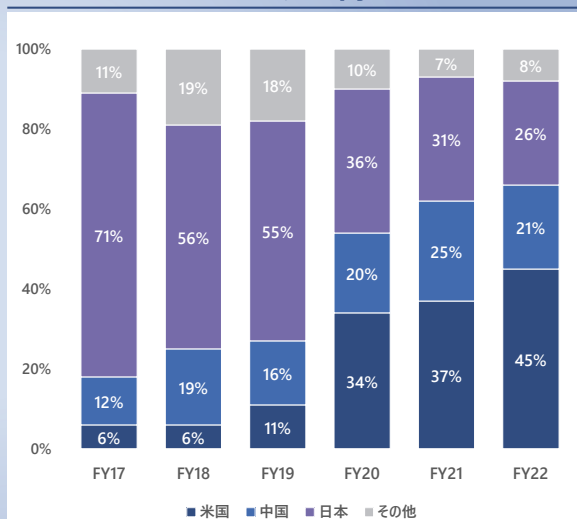
一方、NRE売上は、オートモーティブ分野向けの売上が好調に推移し、比率が拡大、更に産業機器などでも先端分野での商談が増加しておりNRE売上が拡大しています。

売上高



1. 地域別売上比率は仕向け地先別の売上比率。

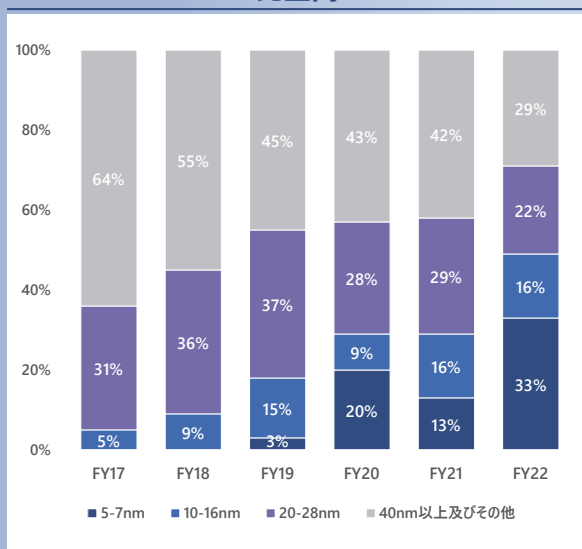
NRE売上高



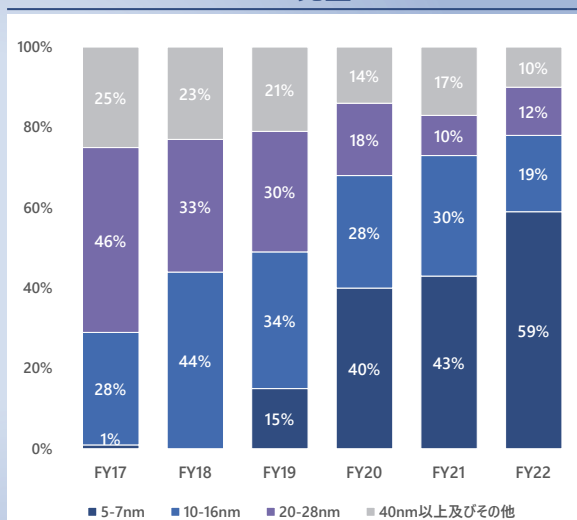
12

地域別の内訳となります。
売上高、NRE売上とも日本国内向けから米国、中国を中心に海外へとシフトしております。

売上高



NRE売上



13

プロセスノード別の内訳になります。
売上高、NRE売上とも先端テクノロジー製品ヘシフトが進んでおります。

	2022年度実績	2023年度予想	(単位：億円)	
			前年比	増減率
売上高	1,928	2,000	72	3.8%
営業利益	217	225	8	3.6%
営業利益率	11.3%	11.3%	0.0%pt	
当期純利益	198	175	-23	-11.5%
当期純利益率	10.3%	8.8%	-1.5%pt	
1株当たり当期純利益	587円02銭	519円80銭		
1株当たり配当金	210円00銭	210円00銭		
為替レート (USD/JPY)	135.5円	115.0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13億円、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9月発表時点での2022年度の1株当たり配当金予定額は160円、2023年1月発表では190円。

14

2023年度の業績見通しは、売上高2,000億円、営業利益225億円、当期純利益175億円で、配当は2022年度と同水準の年間210円を予定しています。

当期純利益については、営業外損益を中立（ゼロ）とする前提で、税金費用等を考慮して175億円としています。

為替は1\$=115円を前提とし、為替の感応度はドルに対して1円の変動で、年間では売上高で13億円、営業利益で3.5億円と見ています。

なお、2022年度の1株あたり配当金は、2022年9月公表時（160円）から50円、2023年1月公表時（190円）から20円増配の210円としました。

売上高予測

■ 製品売上

■ 分野

- オートモーティブ、データセンター/ネットワーク、産業機器で増加見込み
- コンシューマ向け、スマートデバイス向け製品の売上は微増の見込み
- 2023年度上期、下期バランス：特需の影響で上期が下期を上回る可能性

■ 地域

- 中国市場：オートモーティブ及びデータセンター/ネットワーク向けに増加見込み
- 米国市場：コンシューマ向け含め製品売上微増
- 日本市場：民生系は減少も、スマートデバイス、オートモーティブ向けに増加見込み

■ NRE売上

- 実質は着実な増加を見込んでいるが、為替要因で微減

営業利益予測

■ 営業利益

- 為替レートは1ドル＝115円を前提
 - 為替感応度：対ドル1円の変動で売上13億円、営業利益3.5億円（年間）
- 製品粗利率の改善：製品粗利率は若干改善（先行手配費用減）
- 開発費およびSG&A費用の増加
 - 先端テクノロジー製品の開発、償却費の増加
 - IT投資、海外における販売費用増
 - 人材確保のための人件費の増加を見込む

市場別トレンド



Automotive

- 自動運転支援や自動運転の実現に向けたイノベーションが継続
- ゾーンアーキテクチャ向けや新たなセンシングSoCの商談が活況



Data Center & Networking

- 5GやクラウドなどのSoCの需要は成長トレンド
- 米国での商談獲得拡大が課題



Smart Devices

- レンズ交換式デジタルカメラは需要増、アクションカメラは高画質化・高級志向へ
- コンピュータービジョンやAR分野など、先進的な顧客の商談機会は増加傾向

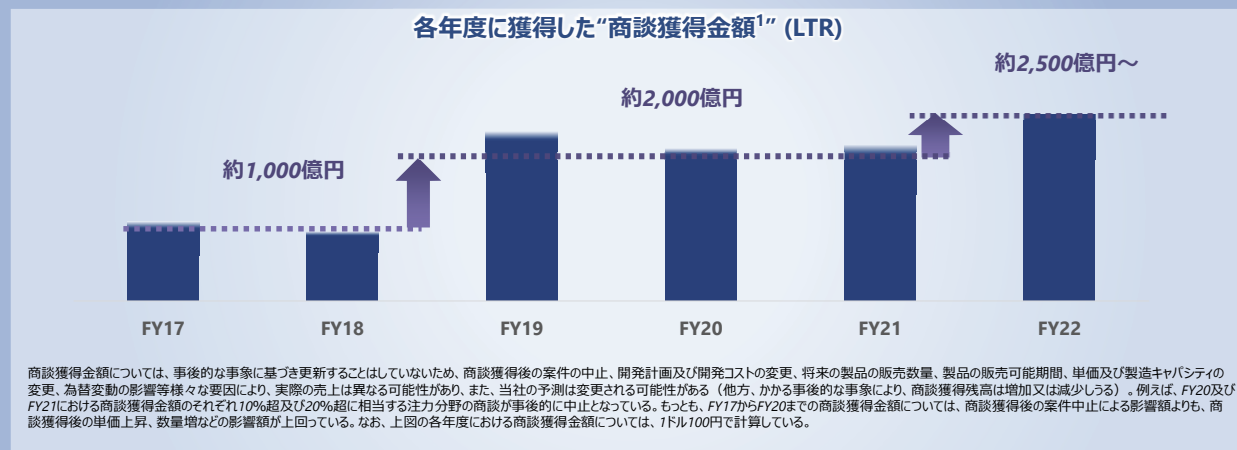


Industrial & Others

- 計測器やFA機器では、大規模SoCの商談も増加傾向
- RF-CMOSでのカスタムビジネス商談も増加傾向

こちらのスライドは業績予想の背景などを示しています。

- 2018年以降の事業変革を経て、年間“商談獲得金額¹”は約2倍に増加
- 2022年度の商談獲得金額は約2,500億円となり、成長トレンド継続

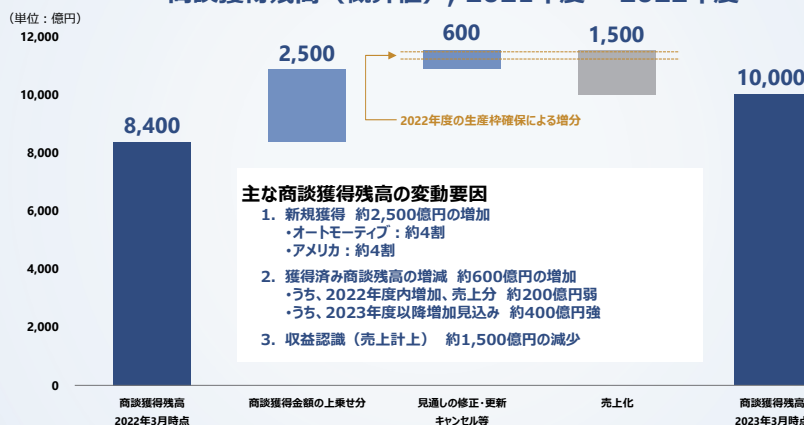


1. 「商談獲得金額」(LTR)は、ある期間に獲得された商談について、顧客との間で設計開発に係る契約を締結した時点（商談獲得時点）における、将来の設計開発及び量産に至る販売全期間における顧客需要に関する当社の予測を示した当該期間末時点の金額である。これは、商談から得られる売上等に関する合理的と考えられる様々な前提に基づく当社の予測であり、主観的判断が相当程度含まれている。商談獲得金額については、事後的な事象に基づき更新することはないため、商談獲得後の案件の中止、開発計画及び開発コストの変更、将来の製品の販売数量、製品の販売可能期間、単価及び製造キャパシティの変更、為替変動の影響等様々な要因により、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、適時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P43参照

2022年度の商談獲得金額は、これまでの3か年度の2,000億円レベルから増加し、約2,500億円となりました。今年度も、このレベルの商談獲得を目指したいと思います。

- 新規獲得商談に加え、量産段階の数量増加により、2022年3月末対比商談獲得残高は増加
- 商談獲得残高の6割程度*が2024年～2027年度にかけて収益認識される見込み

商談獲得残高（概算値）、2021年度～2022年度



1. 商談獲得残高は、1\$=¥100を為替前提として計算した概算値
2. *：キャンセル、量産段階における数量・価格に係る見通しの修正及び更新のない前提
3. 特高相当額は以下の理由により商談獲得残高から除かれている。(1) 売上見込み数字に変動の可能性があること、(2) 主に23年度前半には売上として計上され、商談獲得残高から差し引かれる見込みであること、(3) 顧客によるウエハ先行購入等の事情を考慮すると、長期の売上動向を評価・分析するための指標である商談獲得残高に本特高相当額を加えることは適当でないと考えるため
4. 本ページに記載されている数字は10億円以下を四捨五入した数字
5. 獲得済み商談残高の増減はキャンセル、量産段階における数量・価格に係る見通しの修正及び更新など
6. 2022年6月時点の商談獲得残高は8,800億円

17

商談獲得残高は、2022年3月末時点の8,400億円※1に対して、新規に獲得した商談により約2,500億円増加し、売上の計上により約1,500億円※2減少しました。それに加えて、獲得済みの商談残高の増減、キャンセルを含む減少を合算した結果として約600億円の増加があり、2023年3月末時点では約1兆円となっています。

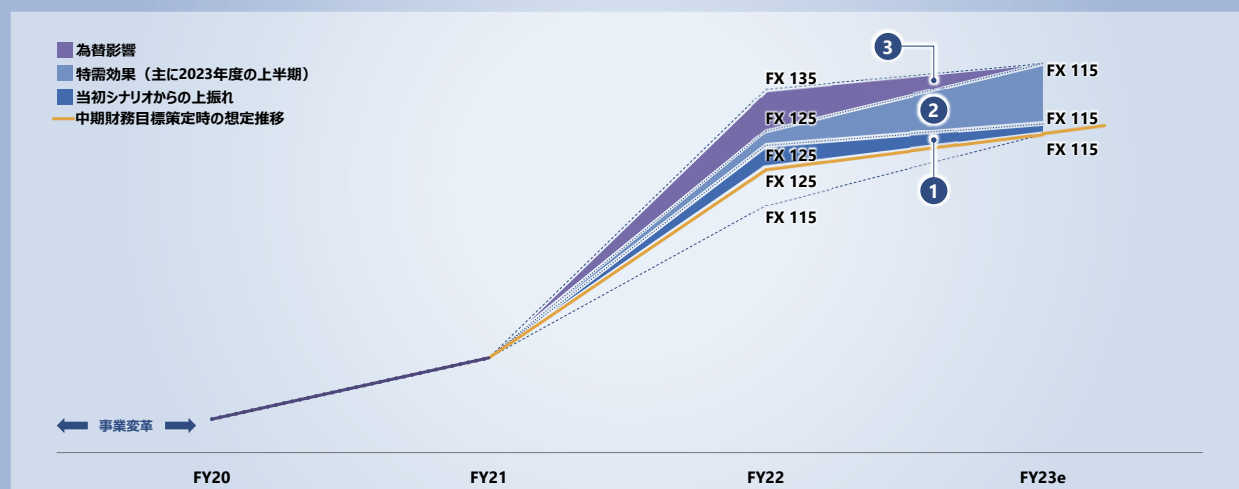
なお、2022年度の新規商談獲得のうちオートモーティブ分野で約4割、また地域ではアメリカで約4割という構成になっています。

※1従來說明してきました商談獲得残高8,800億円は、2022年6月末時点の金額ですが、今回は2022年3月末との対比しています。

※2 2022年度の売上高1,928億円の為替100円/\$での換算値

中期財務目標 -売上高成長

- 1) 獲得済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
- 当初の中期財務目標を上回る売上高成長（①）に加え、為替影響（③）を見込む
- 特需効果（②）も加わっている

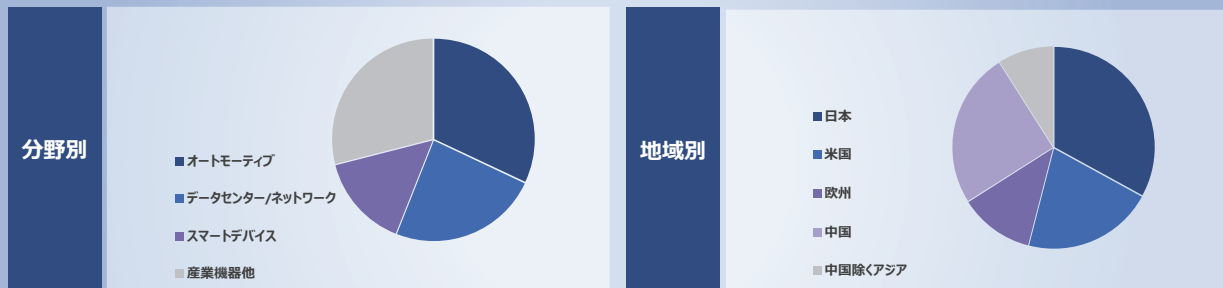


18

次に、中期財務目標との関係で、売上成長についてご説明いたします。

中期のトレンドとしては、売上は、オレンジ線の中期目標策定時の想定に沿って増加・成長していく見通しです。2022年度実績および2023年度見通しは、①のオートモーティブ分野やデータセンター/ネットワーク分野における当初の想定以上の売上増で上振れしています。③は2022年度の為替要因による増加分です。更に、②のデータセンター/ネットワーク分野の特需が加わっています。

- 分野別では、最近のオートモーティブ分野での商談獲得増を反映し、オートモーティブ約3割、データセンター/ネットワーク2割強、スマートデバイス1割強、また、産業機器分野での先端SoC需要の拡大により、産業機器/その他分野が3割弱となっている
- 地域別では、引き続き日本が1/3程度を占めるが、米国や中国の比率が拡大し、米国2割程度、欧州1割強、中国が1/4程度となっている



- 分野別では、比較的バランスのとれた商談獲得残高の拡大。地域別でも、米国と中国でそれぞれ商談獲得残高が増加。中国のデータセンター/ネットワーク向けやオートモーティブ向けは、米国のオートモーティブ向けよりも早く売上が拡大、当面、中国向けの拡大が先行する
- 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

1. 特需を除く商談獲得残高の内訳を示している
2. 商談獲得残高における地域別は弊社地域会社別ベース

19

2023年3月末時点の商談獲得残高の分野別の比率は、オートモーティブ分野が約3割、データセンター/ネットワーク分野が2割強、スマートデバイス分野が1割強という構成になっています。地域別の比率は、引き続き日本が1/3程度を占めていますが、米国や中国が拡大してきており、米国が2割程度、欧州が1割強、中国が1/4程度という構成になっています。

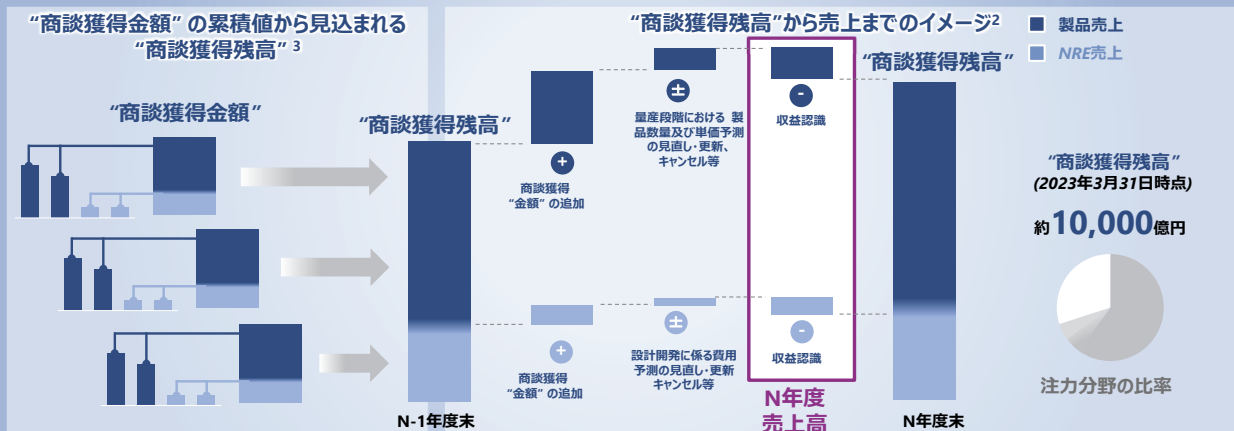
オートモーティブ分野向けの売上は2023年度から新規獲得商談の量産が徐々に増加していく見込みです。この分野では、中国向けよりも米国向けの方が本格的な量産までには比較的時間が掛かっています。このため、まず、中国向けの売上拡大が先行し、徐々に米国向け売上比率が増加する見通しです。

また、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、商談獲得残高も一定の水準を保っております。

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継続している商談の“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、その時点において継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.43参照

このスライドは、商談獲得残高の算出方法を示しています。引き続き、商談獲得残高を重要な経営指標として参ります。

socionext™

2022年度通期連結決算

- 2022年度連結決算概要
- 2023年度見通し

中期財務目標



	2020年度	2021年度	中期目標 ¹	2022年度実績
売上高成長率	997億円	1,170億円	年平均成長率 10%台後半	1,928億円
営業利益率	1.6%	7.2%	10%台前半 から半ば	11.3%

1. 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。

中期のターゲットとして、2021年度を基準に売上で「年平均成長率10%後半」、営業利益で「10%前半から半ば」の達成を目指しています。2022年度の実績および2023年度の見通しは、この中期目標に向かってのトラック上を進んでいると考えています。引き続き中期ターゲットの達成に向け取り組んで参ります。

- 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

営業利益率目標ロードマップ



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P22を参照

2022年度は想定以上の売上増により、ここに示した営業レバレッジの効果によって増益となっています。今後も改善を目指します。

- 「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 => 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

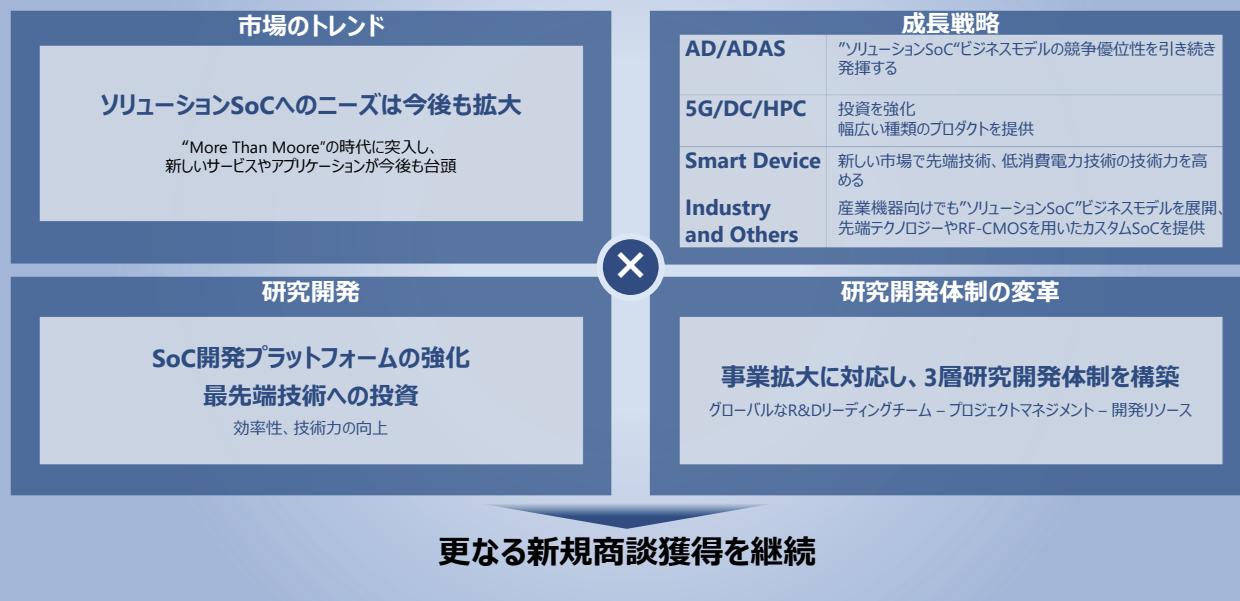
2022年度 実績
1,928億円
11.3%

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

「更なる成長へ」

まずは中期財務目標の達成を目指したいと考えています。また、その後の更なる成長の実現のために、昨年度から着手している「第二の変革」を進めたいと考えています。

■ 中期計画以降も新規商談獲得を続け、更なる成長を目指す



25

Solution SoCへのニーズが拡大する中で、重点分野である、オートモーティブ、データセンター/ネットワーク、スマートデバイスなどの分野でのビジネス拡大を目指していきます。そのために、“Solution SoC”ビジネスモデルに沿った開発体制の強化など「第二の変革」に取り組んでいます。三層構造の下での開発体制の強化や先端技術分野への継続的な投資を進めています。

- 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

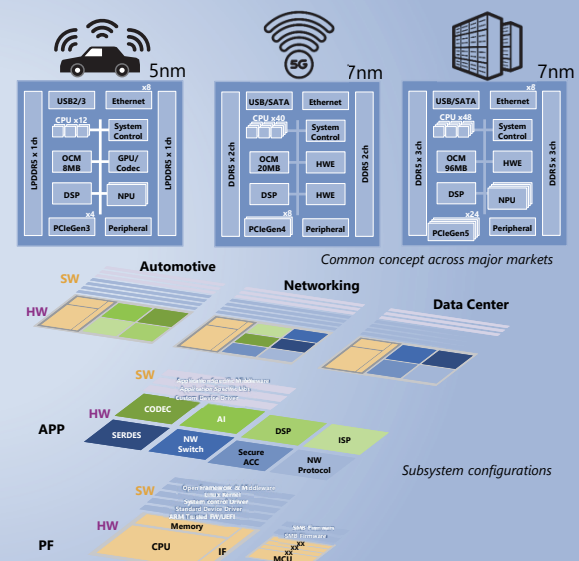
当社に出来ること

- 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



26

このスライドでは、当社がオートモティブ、データセンター/ネットワーク、スマートデバイスを注力分野として選定した背景を説明しています。

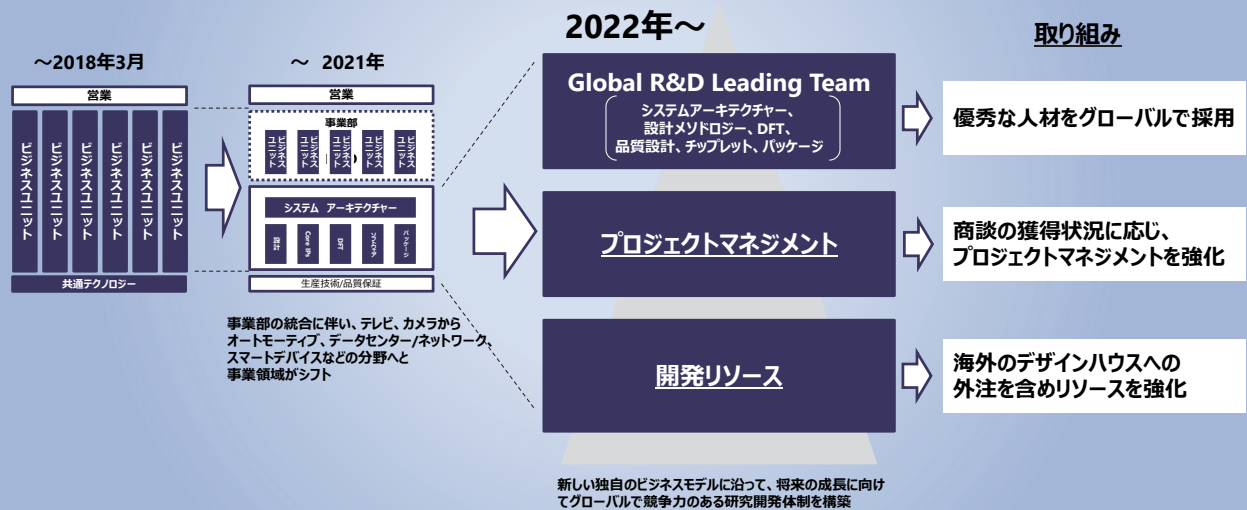
主要なアプリケーションではサブシステムの構成やバスアーキテクチャが似通ったものになりつつあります。

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ものと期待しています。

- 注力事業分野とビジネスモデル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



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。開発体制を大きく見直し、三層構造の組織体制を導入し、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。

中期以降の将来の成長に向け、「第二の変革」で、更なる発展へ向けた準備を整えて参ります。

socionext™

Appendix:

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



- 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

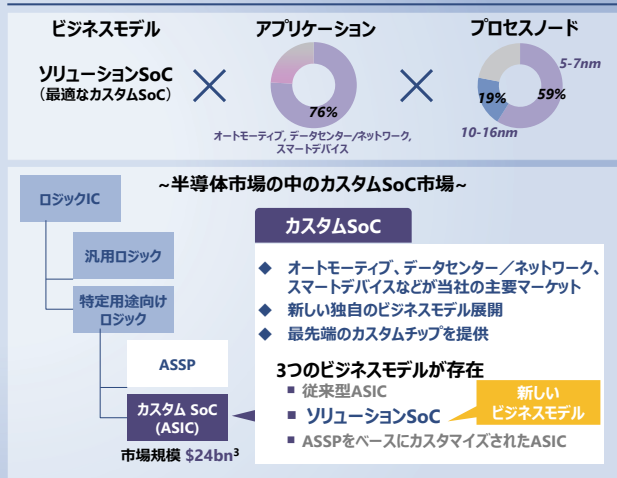


事業内容	資本金	従業員数 ¹ 2023年3月末時点
ファブレス カスタムSoC	302億円	従業員数 2,526 うちエンジニア ² 約1,900

主要財務数値 (2022年度)

売上高	売上高成長率 (前年比)	営業利益率
1,928億円	64.7%	11.3%

事業概要 (比率は2022年度のNRE売上に占める比率)



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

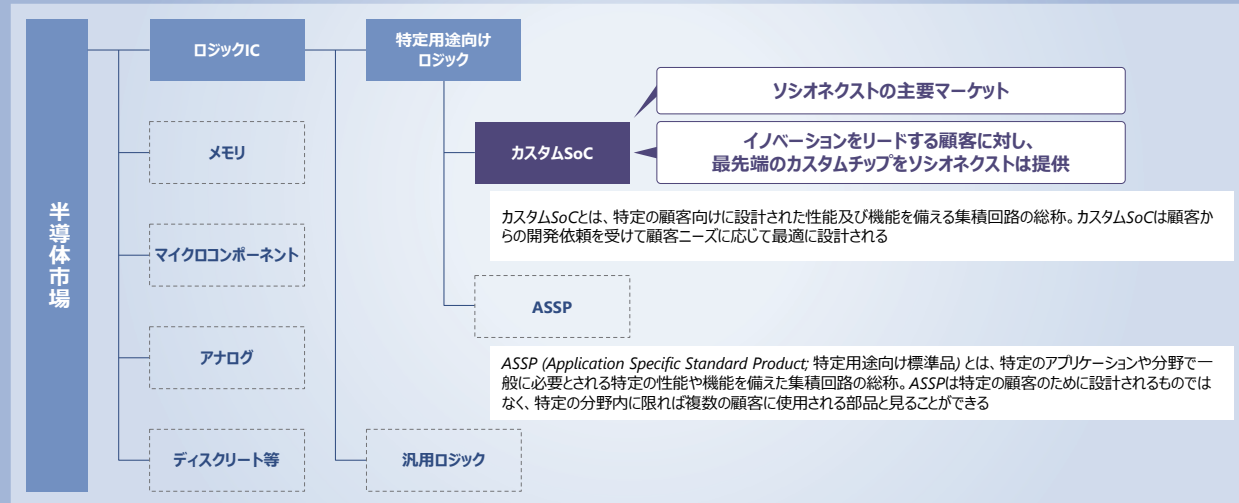
こちらのスライドでは、当社の概要をまとめています。

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、オートモーティブやデータセンター/ネットワーク、スマートデバイスなどの分野です。

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います。

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）

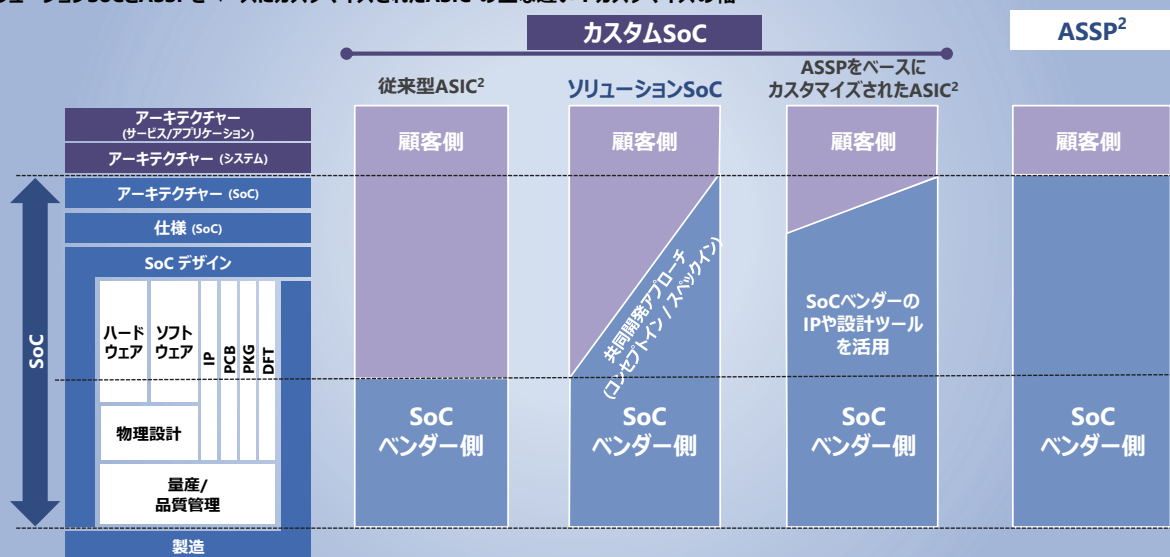


こちらのスライドでは、カスタムSoCやASSPが半導体市場のどこに位置しているのかを説明しています。

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。

- 従来型ASIC²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ASIC²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

31

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を提供しています。

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。

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



32

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。

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

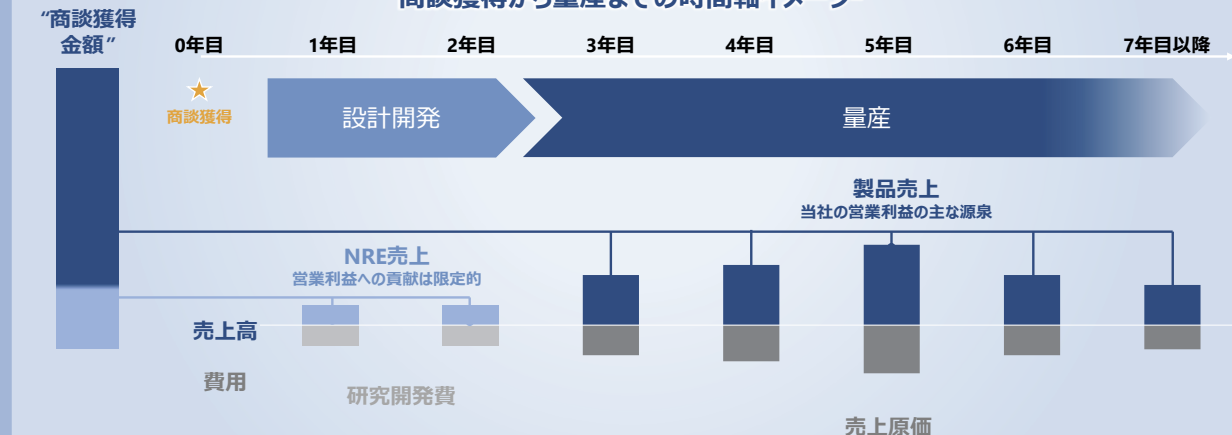
“商談獲得金額”は、獲得した商談から見込まれる将来の顧客需要に関する当社の予測を示している。

“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. P43参照

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

33

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。

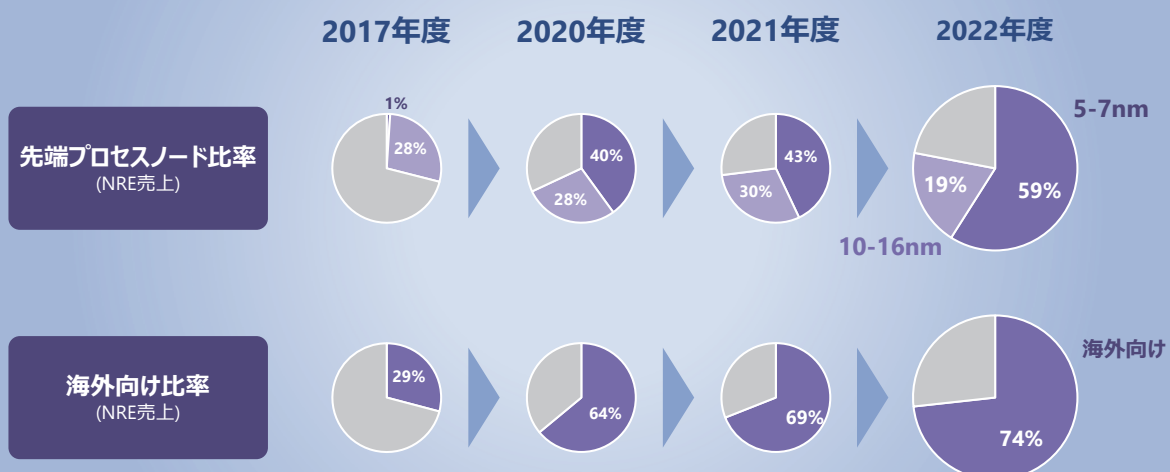
当社の一般的なビジネスの流れは、まず商談獲得から始まります。ここから設計開発期間に入るとNRE売上が計上され、その後、量産期間に入ると製品売上が計上されるという流れです。

「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。

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



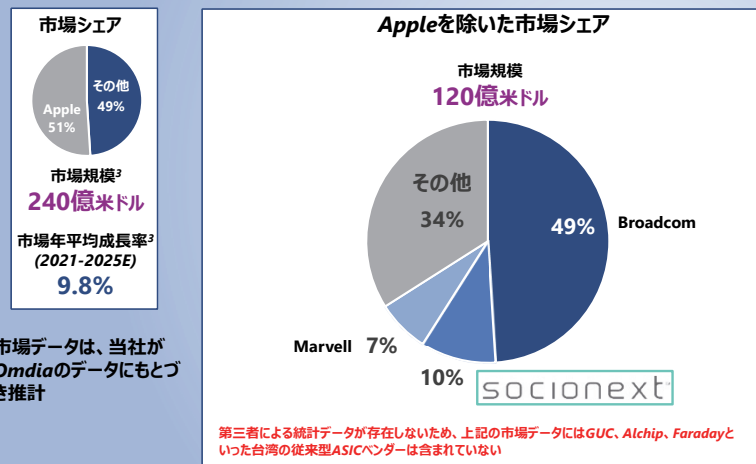
34

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。

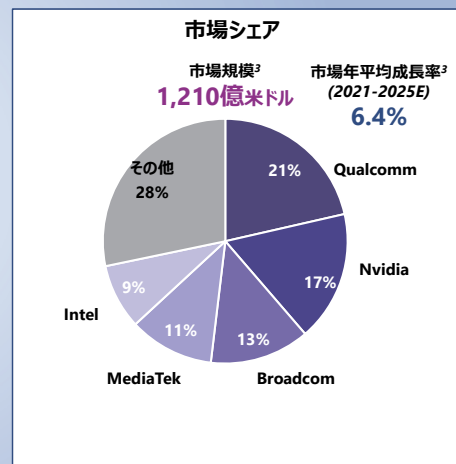
2020年度以降、先端プロセスノード比率、海外向け比率が増加しており、当社が世界をリードするSoCベンダーへと変化していることを示していると考えています。

- 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10%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 (2022年度)



ASSP¹市場シェア² (2022年度)



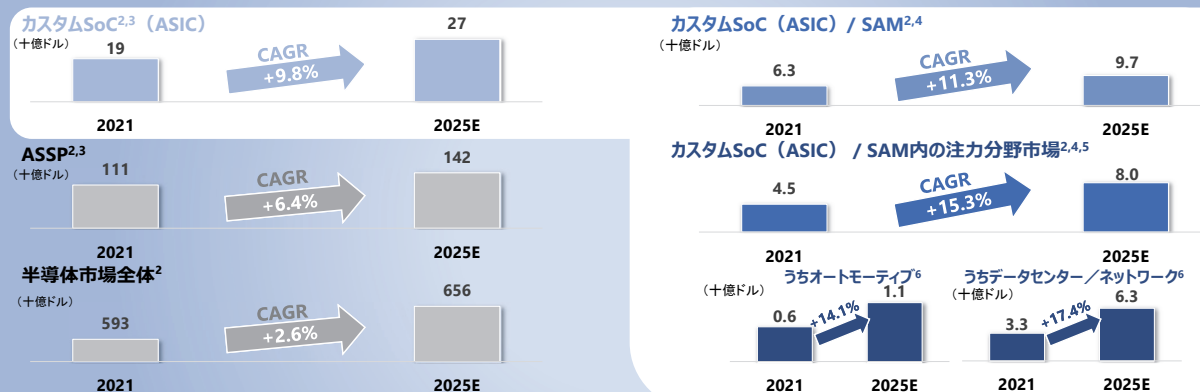
1. OmdiaがApplication Market Forecast Tool-1Q 2023で定義するLogic ASSPとLogic ASICをそれぞれ ASSPとカスタムSoC（ASIC）と定義。Omdiaの定義と当社がターゲットとする市場は異なる可能性がある。Custom SoC内のビジネスモデルの区分は当社独自の想定によるもの。

2. OmdiaのCompetitive Landscaping Tool CLT, Annual-4Q 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-1Q 2023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。

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、Socionextが第2位のシェアです。

- 注力分野の市場はカスタムSoC市場以上の成長率となる年平均成長率¹15.3%で拡大する見通し
- オートモーティブ向けのカスタム³ SoC(ASIC)市場は年平均成長率¹14.1%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-1Q 2023"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-1Q 2023"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. 当社の注力分野の(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。SAM内のデータセンター/ネットワーク市場には"Data Center Servers", "Solid-State Drives", "Enterprise Ethernet Switches & Routers", "Carrier Ethernet Switches & Routers", "Optical Equipment", "Broadcast & Streaming Video", "Data Center Networking", "Mobile Comm Infrastructure"

36

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によると、カスタムSoCの市場は2021年から2025年にかけてCAGR +9.8% で成長すると予想されており、当社のSAM (+11.3%)と注力分野の市場 (+15.3%)は、カスタムSoC市場よりも高い成長が予想されています。

注力分野の市場のCAGRは+15.3%、うち、オートモーティブ市場は+14.1%、データセンター/ネットワーク市場は+17.4%です。

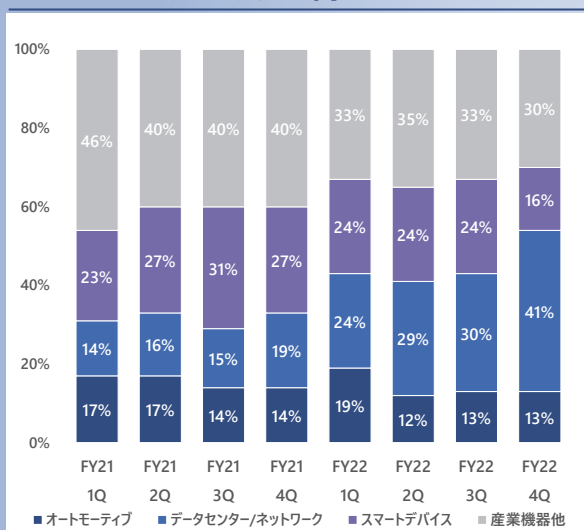
socionext™

Appendix:

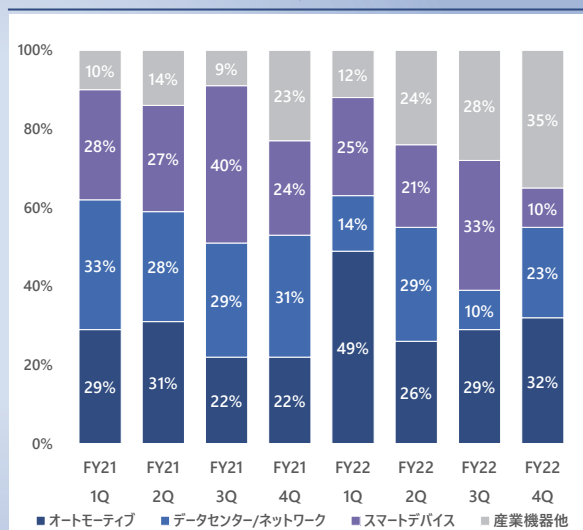
売上の内訳 四半期別
研究開発費の詳細



売上高

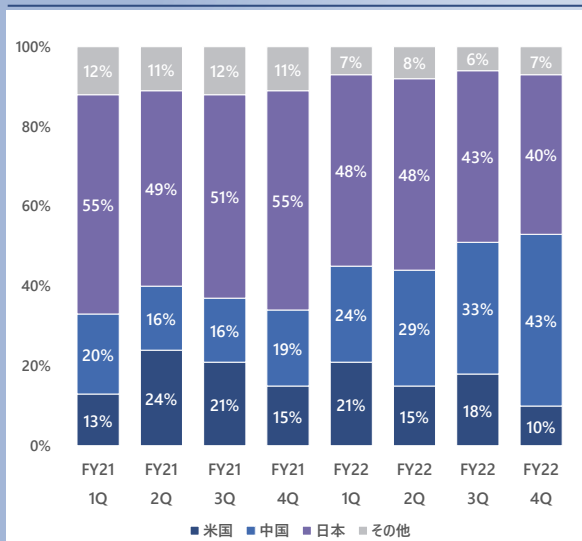


NRE売上

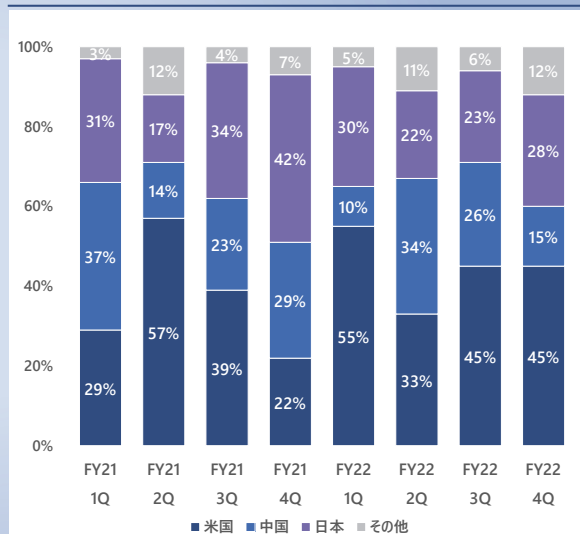


1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります

売上高

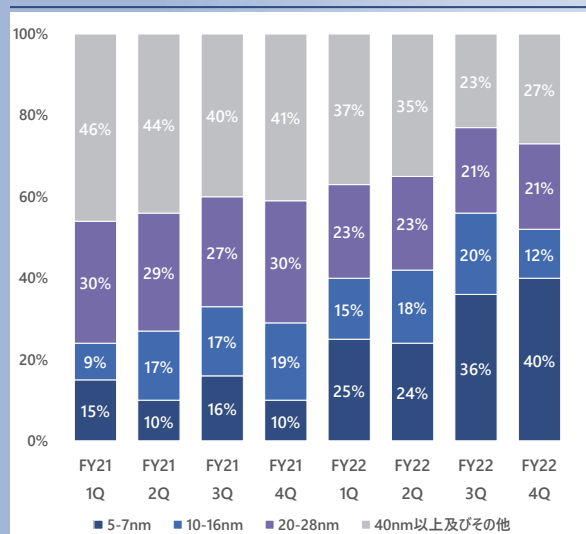


NRE売上

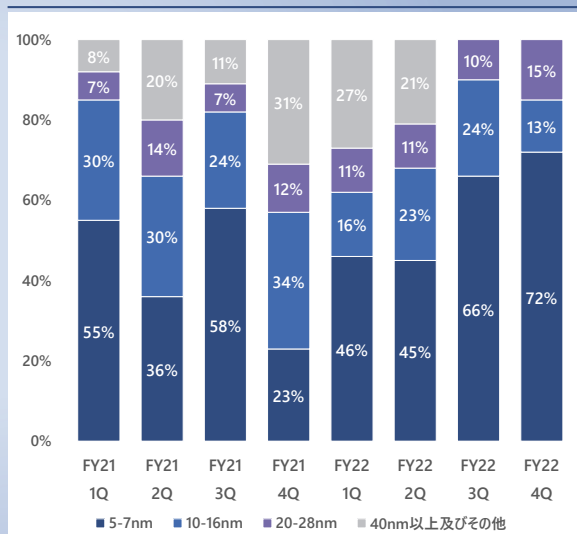


1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります

売上高



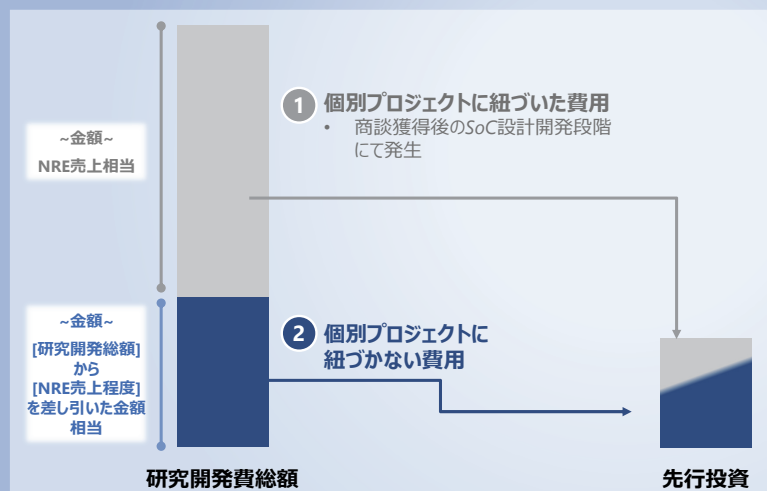
NRE売上



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、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

- 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. 本スライドは当社独自の認識を基に作成

41

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。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もならず、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場合、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、P42をご参照ください。

socionext™