

socionext™

2023年度 第3四半期

決算概要

2024年1月30日
株式会社ソシオネクスト

ソシオネクストの米山です。

さっそくですが、2023年度第3四半期の決算概要についてご説明させていただきます。

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かず、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こと、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。

socionext™

2023年度第3四半期連結決算

- 2023年度第3四半期連結決算概要
- 2023年度通期見通し



(単位：億円)

	2022年度				2023年度			前年同期比	増減率
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q		
売上高	399	428	561	539	614	555	527	-34	-6.1%
製品売上	310	353	439	465	529	485	405	-34	-7.7%
NRE売上	87	74	115	73	84	68	119	4	3.2%
その他	2	2	6	2	1	2	2	-4	-61.8%
売上原価	199	221	318	302	345	282	246	-72	-22.6%
販売費および一般管理費	145	159	180	188	168	187	188	8	4.3%
研究開発費	106	115	134	138	122	125	136	2	1.5%
販売費・管理費	39	44	46	50	47	63	51	6	12.4%
営業利益	56	49	63	50	101	86	93	30	47.3%
営業利益率	14.0%	11.4%	11.2%	9.2%	16.5%	15.4%	17.6%	+6.4%pt	
当期純利益	51	50	52	45	80	73	50	-2	-4.3%
純利益率	12.7%	11.6%	9.3%	8.4%	12.9%	13.2%	9.5%	+0.2%pt	
為替レート(USD/JPY)	129.6	138.4	141.6	132.3	137.4	144.6	147.9		

* 研究開発税制における税額控除計算において、税務当局の指導に基づき、税額控除額が減少する可能性を考慮して3Q決算の法人税額に反映しております。

5

2023年度第3四半期の決算のご報告をいたします。

2023年度第3四半期の売上高は527億円、前年同期比-6.1%でした。
営業利益は93億円、前年同期比+47.3%となっております。

当期純利益については、当初想定では純利益を税引前利益比で77%程度と想定していましたが、税務調査において租税特別措置法に基づく一般試験研究費に係る法人税額の特別控除額の算出方法の指導を受け、税額控除額が減少する可能性を考慮し、第3四半期に反映しております。

まだ、確定はしていないものの、税額控除額が減少することによる法人税額の増額が見込まれ、当初想定した純利益の税引前利益比が77%程度から70%程度となる可能性があります。
このため、1Qから3Q分までの法人税増額見込分として、一括して3Q決算に約20億円弱を織込んでおります。

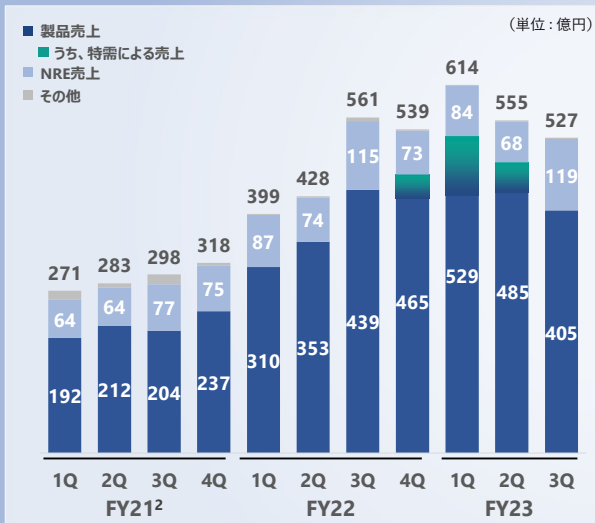
なお、次年度以降の純利益の税引前利益比は、当初見通しの77%程度と今年度の70%程度の中間の水準となると見ております。

(単位: 億円)

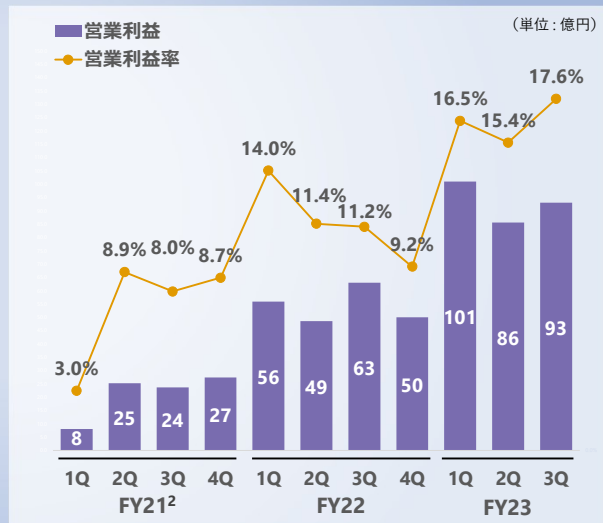
	2022年度 1-3Q	2023年度 1-3Q	前年同期比	増減率
売上高	1,388	1,696	308	22.2%
製品売上	1,102	1,420	317	28.8%
NRE売上	276	271	-5	-1.8%
その他	10	6	-4	-41.7%
売上原価	738	874	136	18.5%
販売費および一般管理費	483	543	60	12.4%
研究開発費	355	383	27	7.7%
販売費・管理費	128	161	32	25.3%
営業利益	167	279	112	66.8%
営業利益率	12.1%	16.5%	+4.4%pt	
当期純利益	152	203	51	33.1%
純利益率	11.0%	12.0%	+1.0%pt	
為替レート (USD/JPY)	136.5	143.3		

続きまして、2023年度第3四半期までの累計ですが、売上高は1,696億円、前年同期比+22.2%でした。営業利益は279億円、前年同期比+66.8%となっております。

売上高¹



営業利益¹



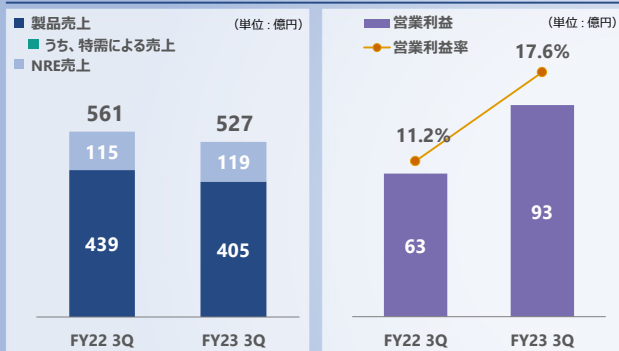
1. 四半期における数値は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。
 2. 2021年度の四半期の数値については、監査法人による監査およびレビューを行っておりません。

このスライドは、2021年度第1四半期から直近の2023年度第3四半期までの売上高と営業利益の推移を示しております。

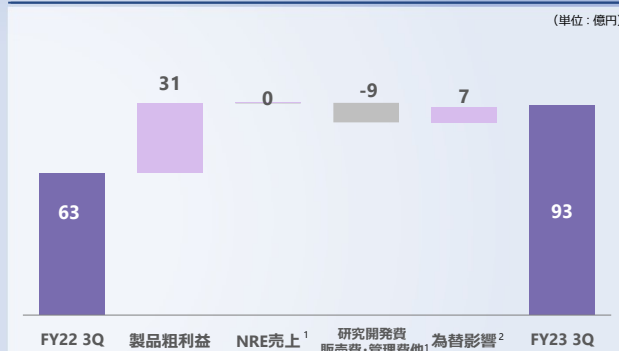
第3四半期の製品売上は、特需分の売上がなくなり減少しておりますが、2019年度以降に獲得した大型商談の量産が本格化したことにより、一定規模の売上を計上しています。

NRE売上は開発の成果物でもあり四半期ごとにバラツキがありますが、先端テクノロジー分野の大型商談獲得に伴い、年度ベースでは増加基調にあります。

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-34億円 (-6.1%)

- ▶ 製品売上 -34億円 (うち、為替影響+15億円)
- ▶ NRE売上 +4億円 (うち、為替影響+4億円)
- ▶ 円安による影響 +19億円 (1ドル141.6円→147.9円)

<営業利益> 前年同期比+30億円 (+47.3%)

- ▶ 製品粗利率改善等による製品粗利益増 +31億円
- ▶ NRE売上の増加 +0億円
- ▶ 研究開発費、販売費・管理費増他 -9億円
- ▶ 円安による影響 +7億円

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。

このスライドは、2023年度第3四半期の前年同期比での増減分析です。
 売上高は527億円、前年同期比-34億円 (-6.1%) となりました。

製品売上は、国内の事務機器向け、民生機器向け製品の需要の弱含み等により、売上が減少しております。

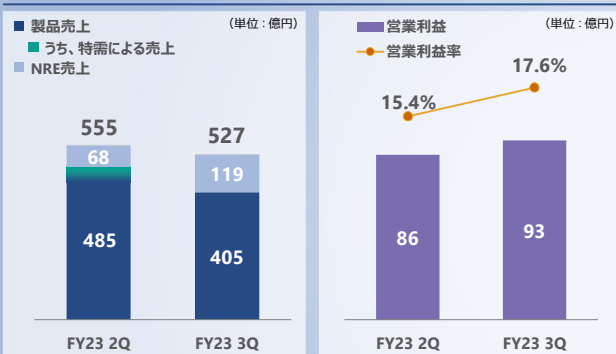
NRE売上は先端テクノロジー商談が引き続き活況で開発も順調に進んでおります。

営業利益は93億円、前年同期比+30億円 (+47.3%) となりました。

営業利益は、売上は減少しましたが、主に製品粗利益の増加により、増益となりました。
 これは前年度に発生した顧客要望によるウェハー先行手配による一時的費用 (約30億円) がなくなったことや、購入量 (完成品、ウェハー等) の減少による間接的な為替影響などによる製品粗利率の改善によるものです。

また、研究開発費、販売費・管理費の増加等は-9億円、円安による為替影響は+7億円でした。

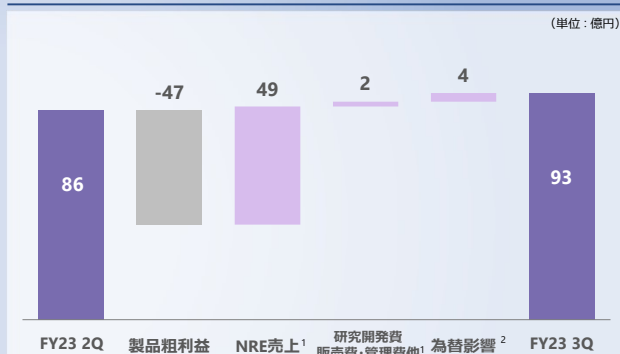
売上高、営業利益 前四半期比



<売上高> 前四半期比 -29億円 (-5.2%)

- 製品売上 -80億円 (うち、為替影響 +8億円)
- NRE売上 +51億円 (うち、為替影響 +2億円)
- 円安による影響 +10億円 (1ドル144.6円→147.9円)

営業利益 前四半期比の変動内訳



<営業利益> 前四半期比 +7億円 (+8.2%)

- 製品粗利益の減少 -47億円
- NRE売上の増加 +49億円
- 研究開発費、販売費・管理費減他 +2億円
- 円安による影響 +4億円

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記載されている数値は為替影響を除いた数値となります。

次に2023年度第3四半期の前四半期比での増減分析です。

売上高は前四半期比-29億円 (-5.2%)、営業利益は前四半期比で+7億円 (+8.2%) となりました。

売上高は、製品売上は-80億円の減少、NRE売上は+51億円の増加となりました。
うち、円安による為替影響は+10億円ありました。

製品売上は、特需による売上が約50億円減少しています。また、民生機器向け製品の需要の弱含みの影響もありました。

NRE売上は、グローバル案件が増加している影響もあり、第3四半期に集中する傾向があります。当第3四半期も高い水準のNRE売上を計上することができ、前四半期比では大幅増となりました。

営業利益は、製品売上の減少に伴う製品粗利益減 (-47億円) はありましたが、NRE売上げ(+49億円)、為替影響 (+4億円) により、+7億円の増益となりました。

	2023年 3月末	2023年 12月末	(単位: 億円) 前年度末比
資産	1,939	1,777	-163
流動資産	1,561	1,317	-244
現預金	451	559	+108
売掛金	408	342	-66
棚卸資産 ¹	477	315	-162
未収入金	162	21	-142
固定資産	379	459	+81
負債	841	533	-308
流動負債	823	517	-307
買掛金	234	166	-69
未払金	246	83	-162
有償支給に係る負債	189	119	-69
純資産	1,099	1,243	+145
自己資本比率	56.6%	70.0%	



1. 棚卸資産は製品と仕掛品の合計です。
2. 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直し

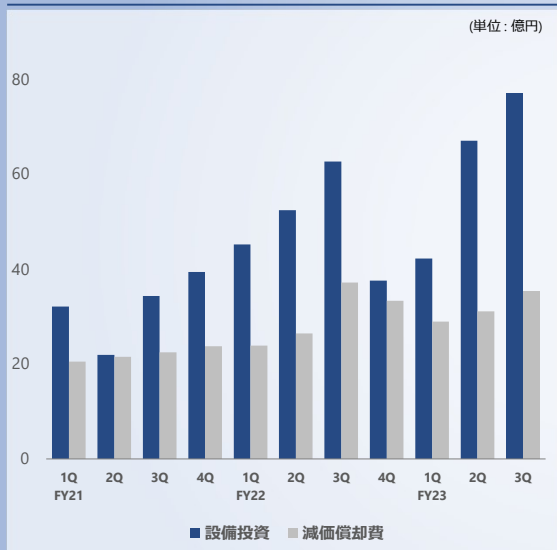
バランスシートについては、総資産は1,777億円、前年度末比-163億円の減少となりました。負債は533億円で、前年度末比-308億円の減少、純資産は1,243億円で、前年度末比+145億円増加しています。

総資産の前年度末比-163億円の減少の主な要因は、一部のお客様の要望でウェハーを先行手配、調達していた製品の販売が進み、その在庫及び在庫支給取引に係る債権が減少したことによるものです。負債も同様の要因で減少しています。

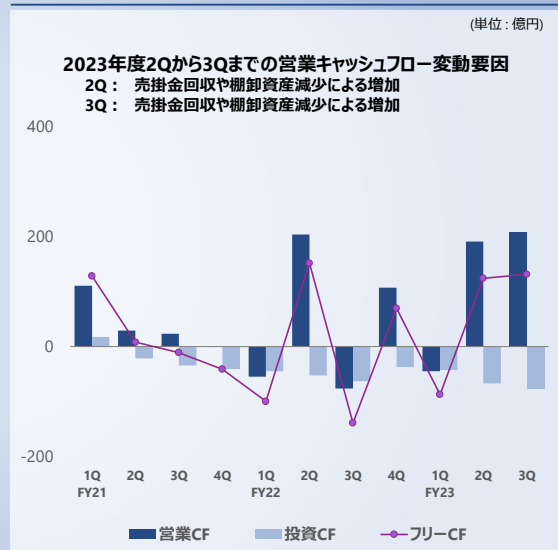
現預金については、法人税や配当金の支払いがありました。棚卸資産の適正化、利益増を反映し前年度末に比べ108億円の増加となっています。

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減少していき、来年度に入って、通常の在庫水準に戻る見込みです。

設備投資¹-減価償却費²



キャッシュフロー²

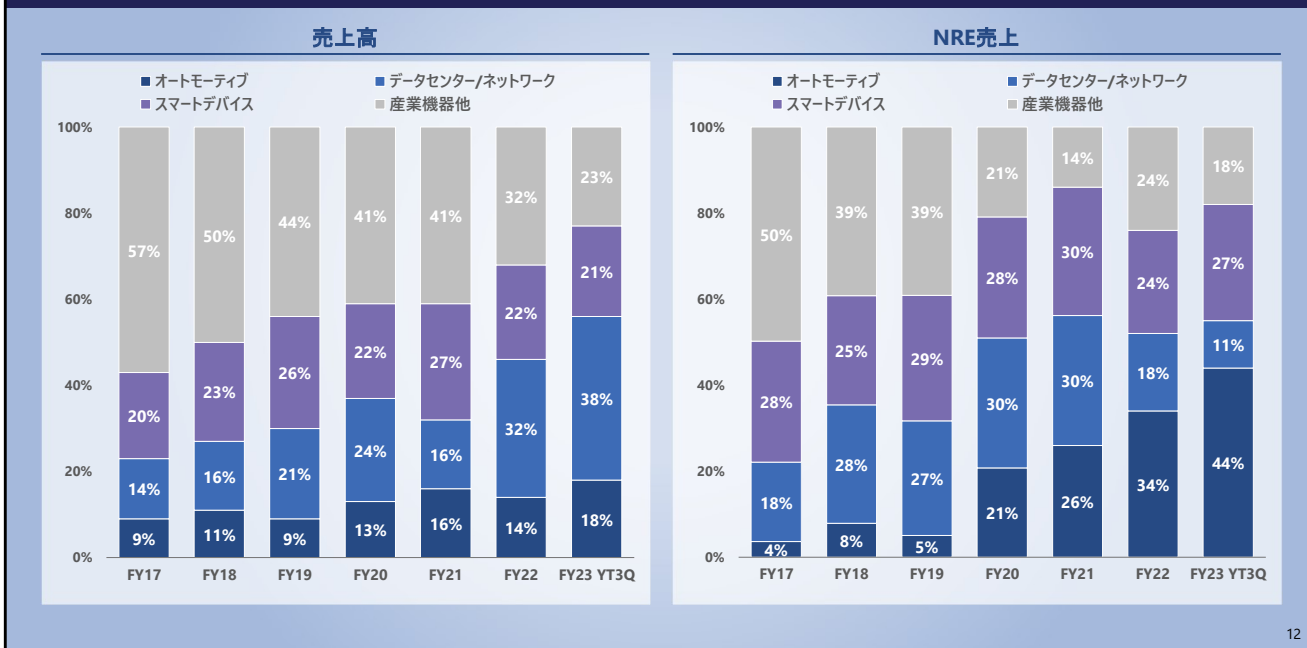


1. 設備投資=有形固定資産の取得額+無形固定資産の取得額
 2. 2021年度の四半期の数値については、監査法人による監査およびレビューを行っていません。

次に、設備投資とキャッシュフローです。

2023年度第3四半期の設備投資は、先端品の新規商談増加に伴い、レチクル/IP等の設備投資額が増加しています。償却費も成長のための設備投資増を反映し増加傾向にあります。

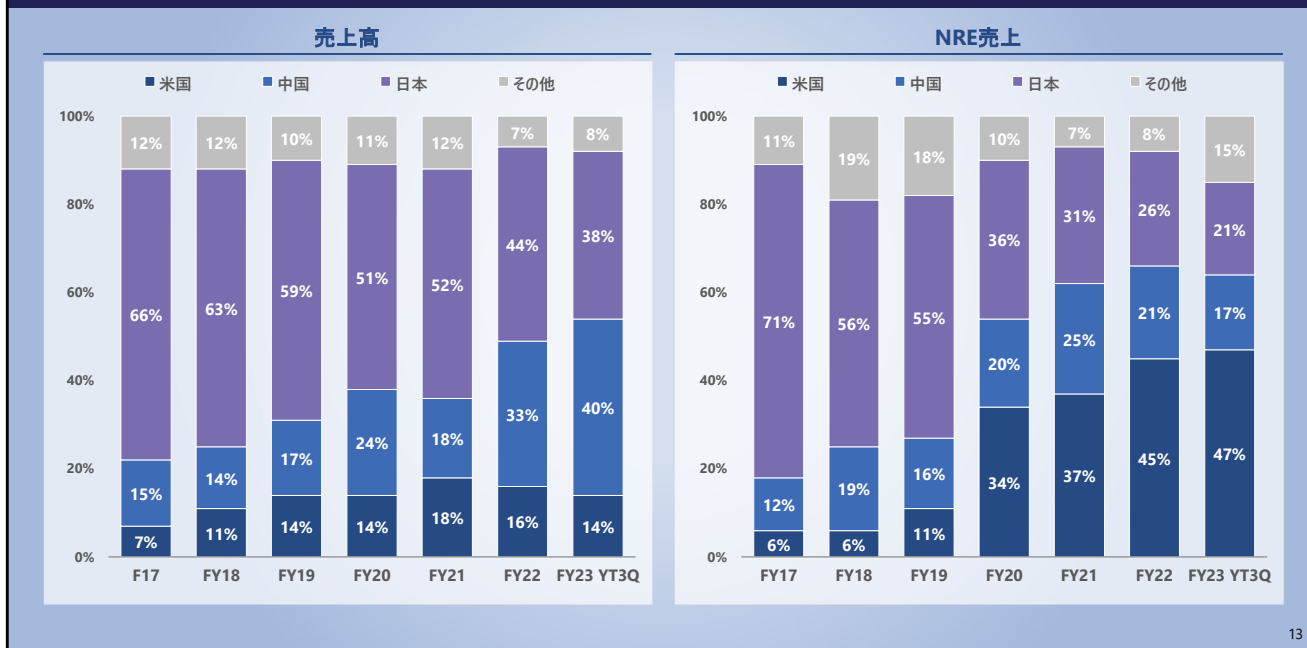
キャッシュフローについては、第2四半期と同様に、利益の計上に加えて、売掛金の回収が進んだこと、また棚卸資産が減少したことで、営業CFは大きくプラスになりました。このため、設備投資の増加をカバーし、フリーキャッシュフローはプラスになっています。



こちらのスライドは、2017年度からのアプリケーション別の売上高と、その内数であるNRE売上の内訳の推移です。

2023年度第3四半期累計においては、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、特需による売上増を含むデータセンター/ネットワーク分野向けの売上比率が大きくなっています。

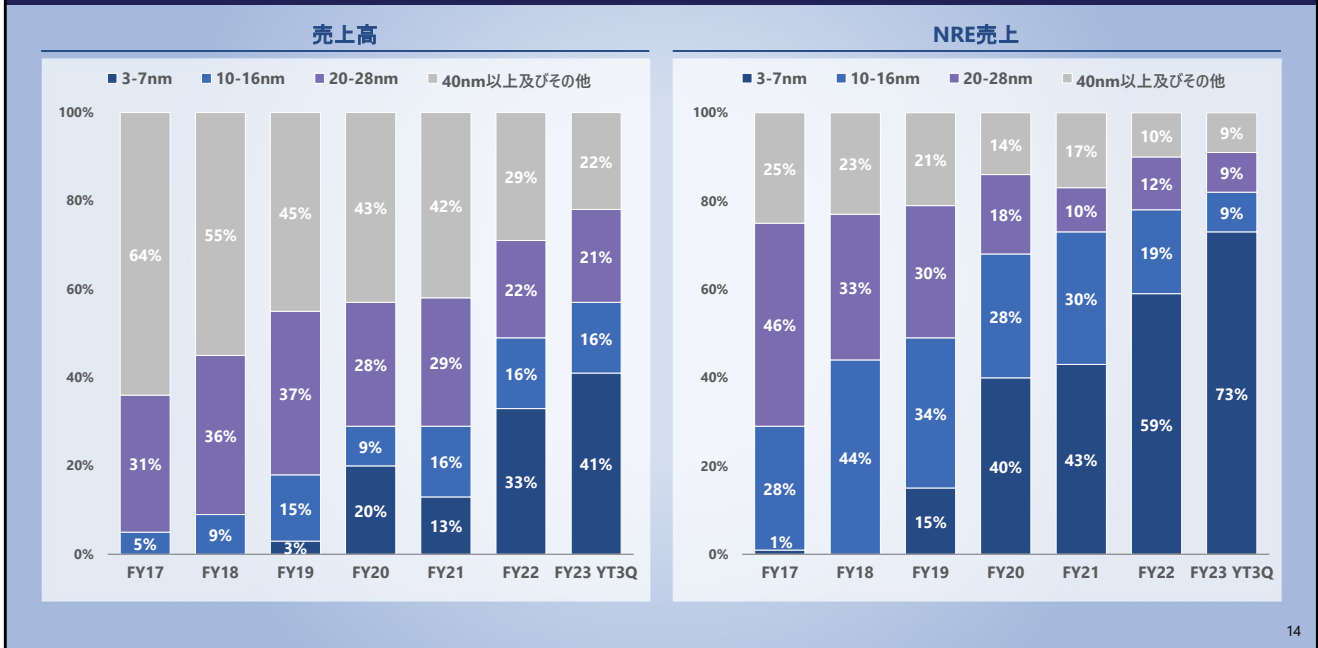
NRE売上は、前年に引き続きオートモーティブ分野向けの比率が高まっています。オートモーティブ分野は商談獲得も好調で、これら商談に係る開発が進んでいるためです。



こちらは地域別の内訳となります。

中国向けの売上は40%となっていますが、特需製品の売上減少に伴い、今後は中国向け比率は減少していくと見えています。

NRE売上は、米国向けの比率が多くなっています。



次にプロセステクノロジー別の内訳です。

売上、NREともに先端テクノロジー向けの比率が高まっています。

なお、アプリケーション別、地域別、テクノロジー別の四半期ごとのデータはAppendixにありますのでご確認ください。

	2022年度 実績	2023年度予想 4月公表	2023年度予想 10月公表	2023年度予想 1月時点	前年比	増減率	(単位：億円)	
							前回 予想比	増減率
売上高	1,928	2,000	2,140	2,170	242	12.6%	30	1.4%
営業利益	217	225	290	315	98	45.1%	25	8.6%
営業利益率	11.3%	11.3%	13.6%	14.5%	+3.2%pt		+0.9%pt	
当期純利益	198	175	225	225	27	13.8%	0	0.0%
当期純利益率	10.3%	8.8%	10.5%	10.4%	+0.1%pt		-0.1%pt	
1株当たり当期純利益 ^{1,2}	117円40銭	100円91銭	127円90銭	127円79銭				
1株当たり配当金 ^{1,3}	42円00銭	42円00銭	46円00銭	46円00銭				
為替レート(USD/JPY)	135.5円	115.0円	133.0円 (下期前提：125.0円)	138.7円 (4Q前提：125.0円)				

➤ P5で説明の通り、3Q決算で税額控除額の減少を反映しております。

➤ 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。2023年度下期では、売上高12億円程度と想定。他の通貨についての影響は軽微と想定。

- 1株当たり当期純利益及び1株当たり配当金は株式分割後の株数を用いて算出しております。当社は2023年12月31日を基準日として、同日の最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有する普通株式1株につき5株の割合をもって分割致しました。
- ストックオプションの行使による2023年4月時点からの株式数の変更に伴い、4月公表の2023年度予想の1株当たり当期純利益103円96銭を7月に100円91銭に変更しています。算定に用いられた株式数は、4月時点で168,333,330株、7月時点で173,421,560株、10月時点で175,912,155株、1月時点で176,075,835株となっています。(2022年度実績の1株当たり当期純利益は168,333,330株を前提に算出)。
- 2022年度の1株当たり配当金予定額は、2022年9月発表時点で32円、2023年1月発表時点では38円でした。

15

本日、当社は業績予想の修正を発表いたしました。

2023年度予想は、第3四半期の為替影響による上振れ分などを反映させ、売上高は2,170億円で前年比+12.6%（前回予想比+30億円）、営業利益は315億円で前年比+45.1%（前回予想比+25億円）としています。

当期純利益は225億円で前回公表値から据え置いております。

先ほど説明した研究開発に係る税額控除額の減少の可能性を織り込んだことによります。

なお、第4四半期の為替レートは、1ドル125円を前提としています。

為替感応度は、売上においては、概ねドルに対して1円の変動で年間13億円程度。下期は、売上高で12億円程度。営業利益に対する為替感応度は、3.5億円程度で変更はありません。

市場トレンドと商談獲得



自動車

- ADAS (Advanced Driver Assistance System)とAD (Autonomous Driving) でイノベーションが続く
- ゾーン・アーキテクチャー向けとセンシング向けSoCに対する需要が強い
- 商談獲得は好調



データセンター/ネットワーク

- DC/ネットワークとクラウドサービス向けSoCの需要は成長トレンド
- 北米市場での新規商談獲得が引き続き課題



スマートデバイス

- アクションカメラと新技術への需要は引き続き堅調
- コンピュータビジョンとAR市場等で、先端顧客との商談機会は増加傾向



産業機器その他

- FA・検査装置向けの大規模SoCや RF-CMOS関連の商談機会は増加傾向

2023年度予想

■ 製品売上

- 分野
 - 自動車、DC/ネットワーク、産業機器で増加見込み
 - 事務機器、民生機器向けで在庫調整の影響を見込む
 - 特需効果（売上）は、23年度で150億円程度（22年度は40億円）
 - 特需が上期に集中しており、23年度売上については、下期は上期売上を下回る見通し

■ 地域

- 中国市場：DC/ネットワーク向けは増加見込み
- 米国市場：民生機器向け含め製品売上微増
- 日本市場：民生機器向けは減少も、自動車向け等で増加見込み

■ NRE売上

- 順調な商談獲得もあり着実な拡大を見込む

■ 営業利益

- 製品粗利率の改善：先行手配費用減等
- 開発費および販売費・管理費の増加：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等を見込む
- 開発体制再編に伴う一時費用を上期（2Q）に計上

■ 為替想定

- 下期為替レート前提：1ドル=125円
- 為替感応度（売上）：売上増/外貨比率増により23年度通期で約13億円、下期は約12億円
- 為替感応度（営業利益）：約3.5億円

2024年度以降

2024年度～2025年度

■ 製品売上

- 成長の基本となる新規量産開始は続いていくものの、特需とそれ以外の量産品の上振れがなくなることで、新規量産開始による成長がオフセットされる可能性があると考えている

新規量産開始

- 19年度～22年度で獲得した商談（2,000億円レベルの高い商談獲得）と現在の好調な商談獲得状況から、新規量産開始による安定的な売上増を見込む

23年度比で成長がオフセットされる要素

- 特需の終了（一部前倒して収益寄与）が25年度に影響する見通し。特に5Gネットワークは24年度からベースケースに戻り、25年度以降は予想より早く減少の可能性
- 中国市場向けや民生機器向けの製品が弱含み

自動車向けビジネス

- 足元の車載製品の商談獲得は好調だが、量産・売上寄与まで時間を要する
- 為替影響を除く実質ベースで2年程度横這いか、微減を予想

2026年度以降

- 自動車分野を中心とした好調な商談獲得を背景に製品売上は高い成長に向かうと見ている

こちらのスライドは第2四半期資料の再掲となります。

	2020年度	2021年度	中期目標 ¹	2022年度	2023年度 見通し
売上高 成長率	997億円	1,170億円	年平均成長率 ² 10%台後半	1,928億円	2,170億円 CAGR ² :36%
営業利益率	1.6% (16億円)	7.2% (85億円)	10%台前半 から半ば	11.3% (217億円)	14.5% (315億円)

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ます。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ります。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ります。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ありません。
2. 年平均成長率（CAGR）は2021年度を起点として算出。

2023年度の見通しは、上場時に想定した中期財務目標に対して、

売上高は、特需やいくつかの製品で量産売上が当初見通しを上回ったことや為替要因によって、上場時に想定していた年平均成長率のベースラインを超えて達成。

営業利益率も、14.5%と中期財務目標に近づいたと言えます。

socionext™

Appendix:

Overview

- 財務諸表
- 成長イメージ
- 売上高の内訳 四半期別
- 商談獲得の詳細
- 成長戦略
- 会社概要、他



(単位: 億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度VT3Q	2023年度見通し
売上高	997	1,170	1,928	1,696	2,170
前年同期比増減率	-3.7%	+17.3%	+64.7%	+22.2%	+12.6%
製品売上	731	846	1,568	1,420	-
NRE売上	230	281	349	271	-
その他売上	36	43	11	6	-
売上原価	(432)	(498)	(1,039)	(874)	-
売上総利益	565	673	888	823	-
売上総利益率	56.7%	57.5%	46.1%	48.5%	-
研究開発費	(392)	(432)	(493)	(383)	-
販売費及び一般管理費 (研究開発費除く)	(158)	(156)	(178)	(161)	-
営業利益	16	85	217	279	315
営業利益率	1.6%	7.2%	11.3%	16.5%	14.5%
営業外収益	4	6	18	14	-
税引等調整前当期純利益	20	91	234	293	-
法人税等合計	(5)	(16)	(37)	(90)	-
当期純利益	15	75	198	203	225
当期純利益率	1.5%	6.4%	10.3%	12.0%	10.4%

(億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度3Q		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度3Q
資産					負債及び純資産				
現金及び預金	427	463	451	559	買掛金	120	166	234	166
売掛金	286	251	408	342	未払金・未払費用	74	69	303	154
棚卸資産 ¹	67	164	477	315	その他	19	39	286	197
その他	26	29	224	100					
流動資産合計	806	906	1,561	1,317	流動負債合計	213	274	823	517
有形固定資産	89	116	172	206	固定負債合計	13	14	17	17
Reticle	37	47	56	79	負債合計	226	288	841	533
その他有形固定資産	52	69	116	127	資本金	302	302	302	326
無形固定資産	116	122	130	184	資本剰余金	302	302	302	326
繰延税金資産	23	31	69	61	利益剰余金	214	289	486	578
その他	9	8	8	9	その他	(1)	3	8	15
固定資産合計	237	278	379	459	純資産合計	817	896	1,099	1,243
総資産合計	1,042	1,184	1,939	1,777	負債純資産合計	1,042	1,184	1,939	1,777

強固なバランスシート

現金及び預金



¥559億円
(FY23 3Q)

負債



有利子負債ゼロ
(FY23 3Q)

自己資本比率²

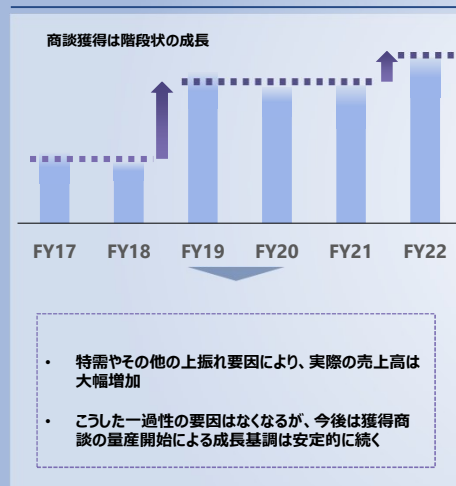


70%
(FY23 3Q)

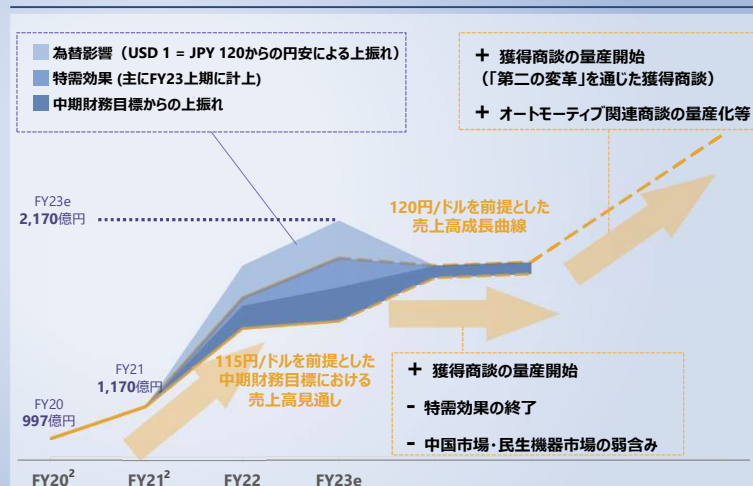
1. 棚卸資産は、「製品」及び「仕掛品」の合計値として算出
2. 「株主資本」及び「その他の包括利益累計額」の合算値を「総資産」で除して算出

- 特需の終了や中国市場及び民生機器市場が弱含みであることを背景に売上高は高い水準ながらも横這いとなる可能性もあるが、その後は自動車向け獲得商談の量産化等により売上成長が加速すると見込まれる

売上高成長メカニズム



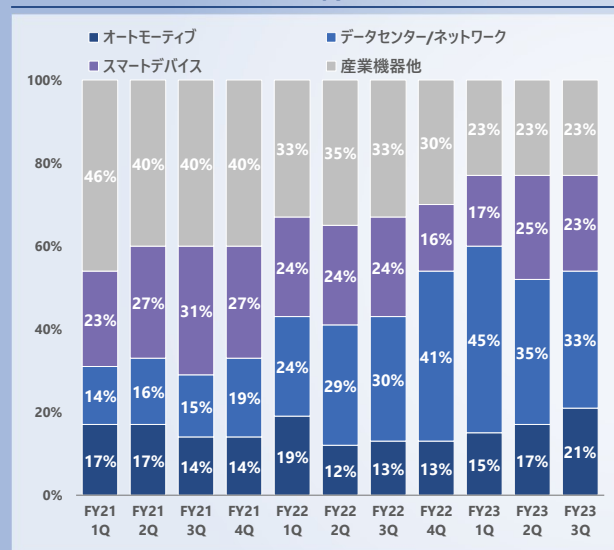
実績及び予想売上高¹



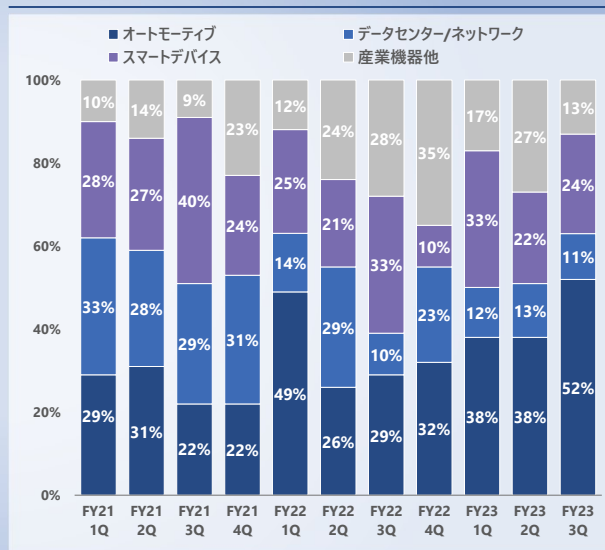
1. P.2ご参照下さい
 2. FY20及びFY21の売上高は実勢為替レート基準です。上側の線グラフでは中長期的な成長性の比較を簡単にするため、FY22以降の為替前提を1米ドルあたり120円としています。下側の線グラフは、中期財務目標における売上見通しを、1米ドルあたり115円の為替前提で再計算したものです。上振れ要因は、この再計算された売上見通しを用いて計算されています。ただし、実際の中期財務目標における為替前提は、FY22で1米ドルあたり125円、その他の年度で1米ドルあたり115円でした
 3. 2023年度予想の修正に合わせて、FY23eの売上を更新。

10月第2四半期決算説明会掲載資料。2023年度予想の修正に合わせて、FY23eの売上高を更新。

売上高¹

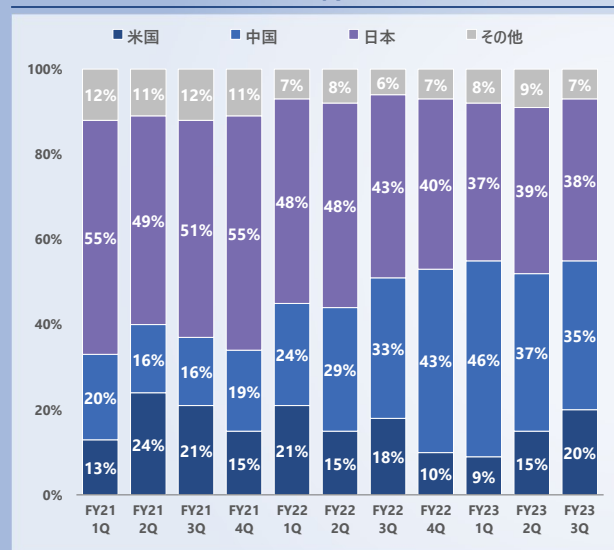


NRE売上¹

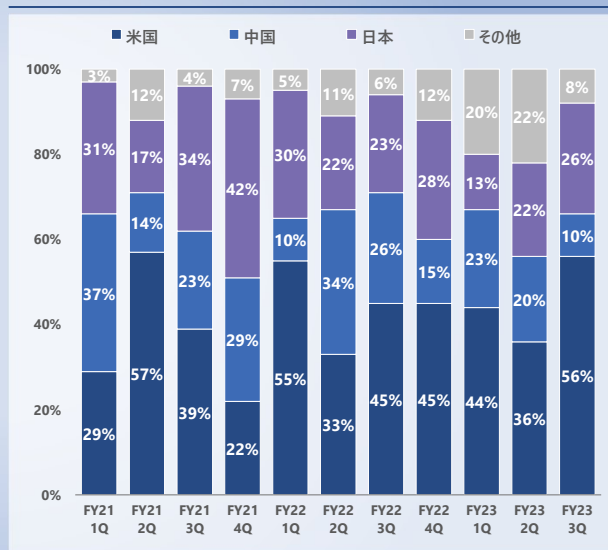


1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

売上高¹

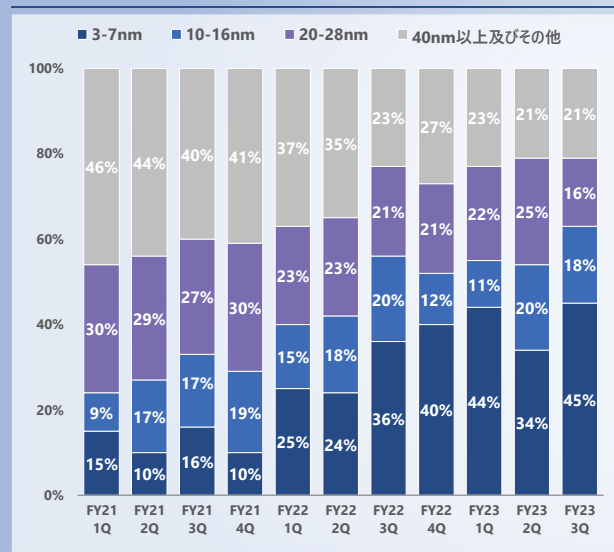


NRE売上¹

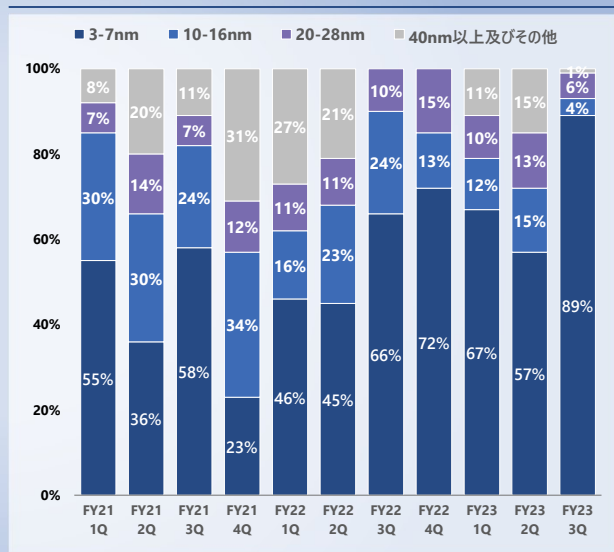


1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

売上高¹



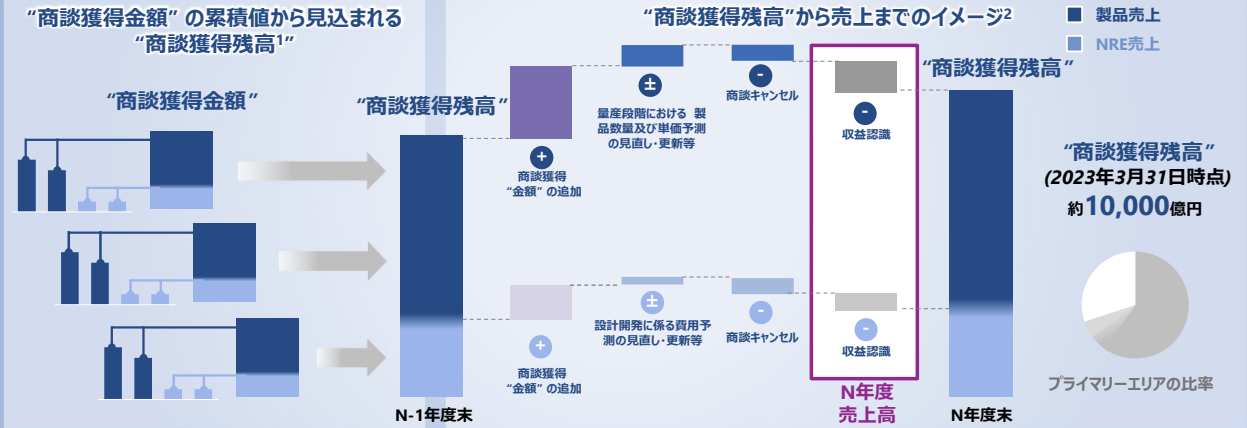
NRE売上¹



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。

“商談獲得残高”とは

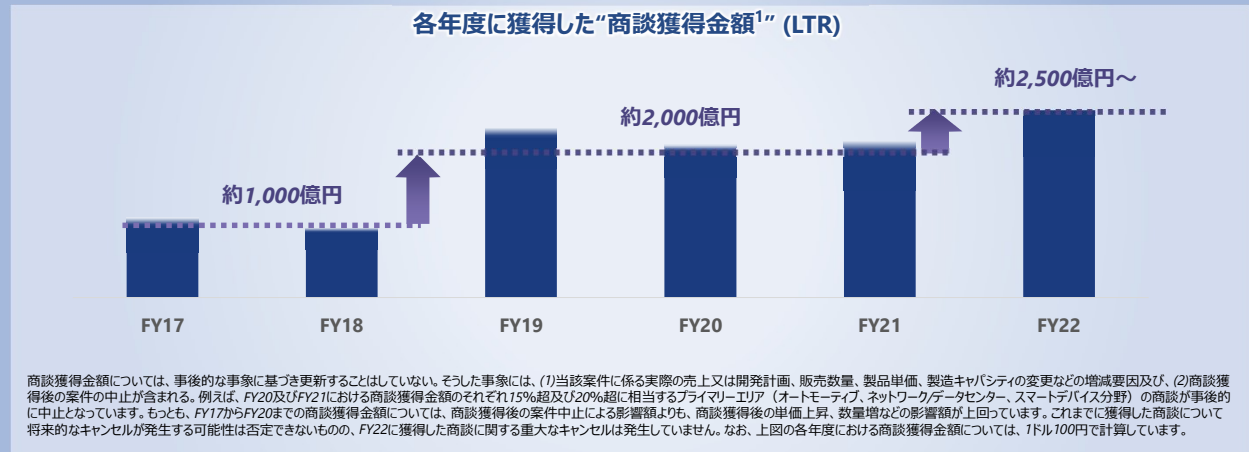
“商談獲得残高”は、ある時点までに獲得され存続している商談の“商談獲得金額”の累積値から見込まれる顧客需要に関する当社の予測を示している。“商談獲得残高”は商談を獲得した期間の末から残高確認時点までの進捗または変化を反映したものである。“商談獲得残高”は将来のリスクを都度反映するよう、保守的な方法で定期的に見直される



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、FY20及びFY21における商談獲得金額のそれぞれ15%超及び20%超に相当するプライマリーエリア（オートモーティブ、ネットワークデータセンター、スマートデバイス分野）の商談が事後的に中止となっています。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ないものの、FY22に獲得した商談に関する重大なキャンセルは発生していません。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。

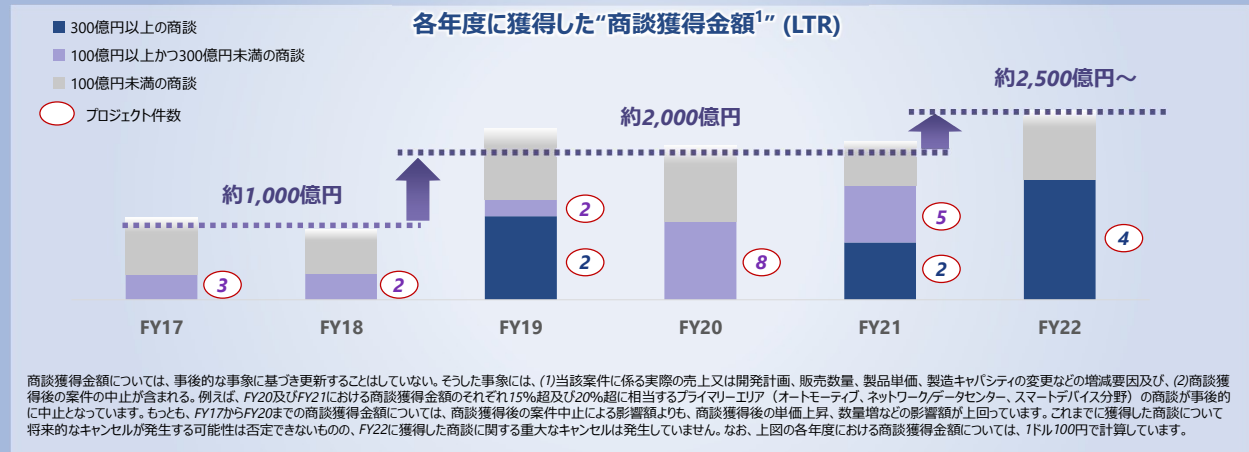
2. 説明目的の図となっています。

- 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、成長の次のステージに突入



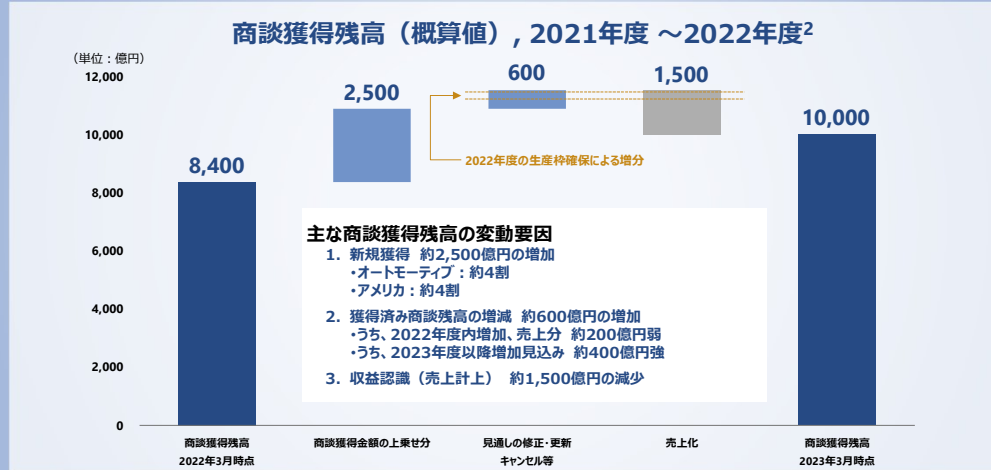
1. 「商談獲得金額」(LTR)は、ある期間に獲得された商談について、顧客との間で設計開発に係る契約を締結した時点（商談獲得時点）における、将来の設計開発及び量産に至る販売全期間における顧客需要に関する当社の予測を示した当該期間末時点の金額です。これは、商談から得られる売上等に関する合理的と考えられる様々な前提に基づく当社の予測であり、主観的判断が相当程度含まれています。商談獲得金額については、事後的な事象に基づき更新することはしていないため、商談獲得後の案件の中止、開発計画及び開発コストの変更、当該案件に係る実際の売上、将来の製品の販売数量、製品の販売可能期間、単価及び製造キャパシティの変更、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

- 大口商談の比率は増加基調
- 将来的には大口商談からの製品出荷が売上高の大半を占めるようになると見込んでおり、それに伴い事業の効率性も改善



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す。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ます。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、当該案件に係る実際の売上、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す。また、当社の予測は変更される可能性があります。なお、当社は、避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ります。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。

- 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



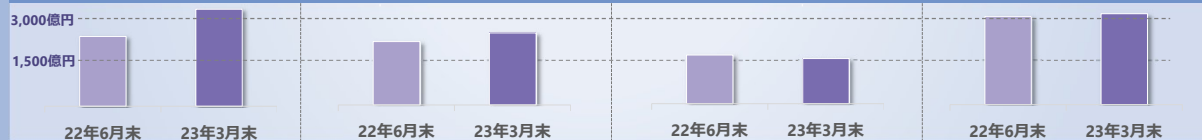
1. 「商談獲得残高」は、その時点において存続している案件に関する商談獲得金額の累積値の、当該時点における当社の予測値です。そのため、商談獲得残高には、(1)当該案件に係る実際の売上又は開発計画、販売数量、製品単価、製造キャパシティの変更などの増減要因及び、(2) 商談獲得後の案件の中止など、事後的な事象が反映されています。例えば、FY20及びFY21における商談獲得金額のそれぞれ15%超及び20%超に相当するプライマリーエリア（オートモーティブ、ネットワーク/データセンター、スマートデバイス分野）の商談が事後的に中止となっています。もっとも、FY17からFY20までの商談獲得金額については、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ないものの、FY22に獲得した商談に関する重大なキャンセルは発生していません。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円で計算しています。

2. 本ページのグラフは特高を除いた数字となっております。P.3をご参照ください。

- オートモーティブ領域を中心に先端技術を活用した商談をグローバルリーディングカンパニーから獲得。商談獲得残高は2023年3月31日時点で約1兆円に到達（特需効果²を除く）
- 業界における高いプレゼンスを背景に、開発プロセスに関する当社の知見を活用した更なる商談獲得を目指す

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			産業機器他		
アプリケーション	nm	顧客 ³	アプリケーション	nm	顧客 ³	アプリケーション	nm	顧客 ³	アプリケーション	nm	顧客 ³
HP コンピューティング AD/ADAS	3-7nm	グローバルOEMs Tier-1 サプライヤー / 新規企業	データセンター	5-12nm	グローバル大手通信機器ハンダー	カメラ ISP技術	5-12nm	主要大手企業	FA機器 IoT & レーダー機器 印刷機 計測機	5-28nm	主要大手企業
LiDAR カメラ レーダー HMI	7-22nm		5G 基地局 CU/DU/RU	7-12nm							

商談獲得残高 (LTR)¹ (2022/6/30及び2023/3/30時点、特需効果²除く)



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、FY20及びFY21における商談獲得金額のそれぞれ115%超及び209%超に相当するプライマリエリア（オートモーティブ、ネットワークデータセンター、スマートデバイス分野）の商談が事後的に中止となっています。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ないものの、FY22に獲得した商談に関する重大なキャンセルは発生していません。なお、上記の各年度における商談獲得金額については、1ドル100円で計算しています。

2. 本ページのグラフは特需を除いた数字となっております。P.3をご参照ください。

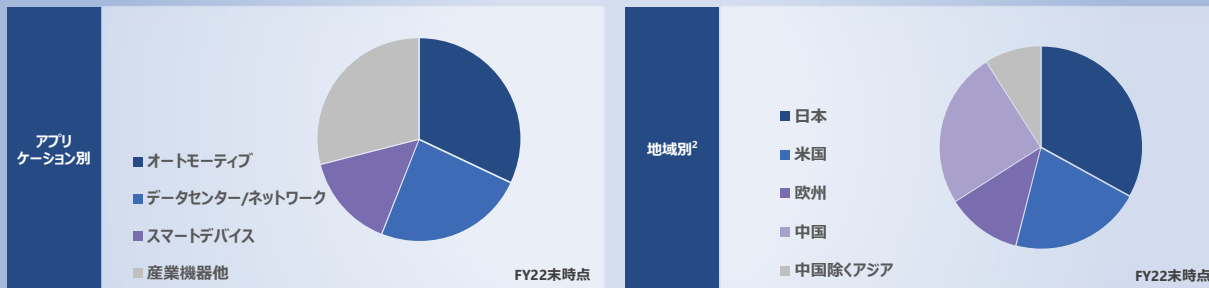
3. 海外顧客のみ掲載しています。

■ **アプリケーション別:**

- 直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:**

- 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

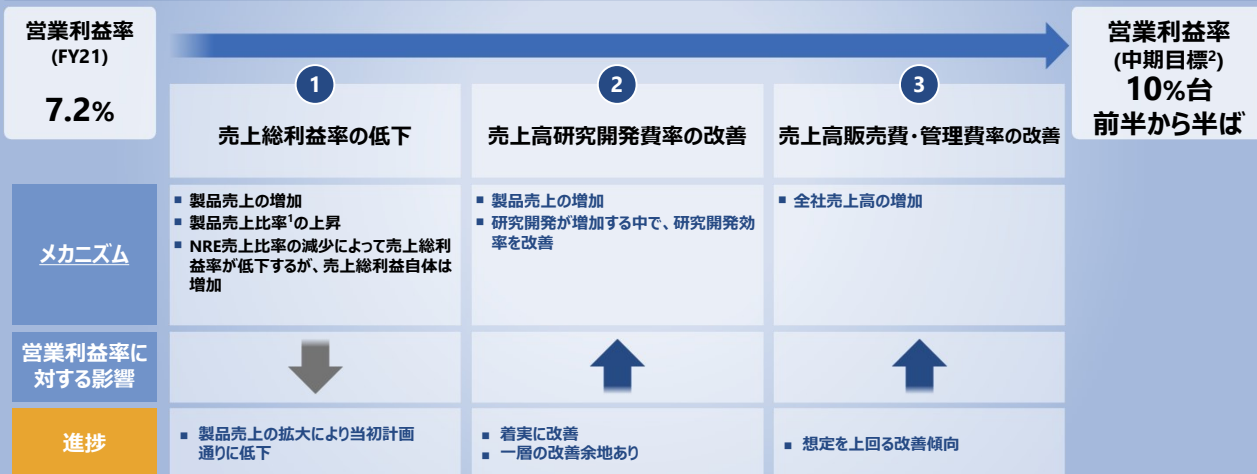


- アプリケーション別では、比較的バランスのとれた商談獲得残高の拡大。地域別でも、米国と中国でそれぞれ商談獲得残高が増加。中国のデータセンター/ネットワーク向けやオートモーティブ向けは、米国のオートモーティブ向けよりも早く売上が拡大、当面、中国向けの拡大が先行する
- 中期的には、商談獲得残高の構成に沿った、バランスの取れた売上拡大を見込む

1. 特需を除く商談獲得残高の内訳を示しています。
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となっています。

- 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상을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売上ではなく製品売上がどの程度占めているのかを示しています。
2. 中期財務目標はP17をご参照下さい。

- 「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	2022年度	2023年度見通し
売上高	997億円	1,170億円	年平均成長率 10%台後半	1,928億円	2,170億円
営業利益率	1.6%	7.2%	10%台前半 から半ば	11.3%	14.5%

第二の変革を通じた更なる成長と発展

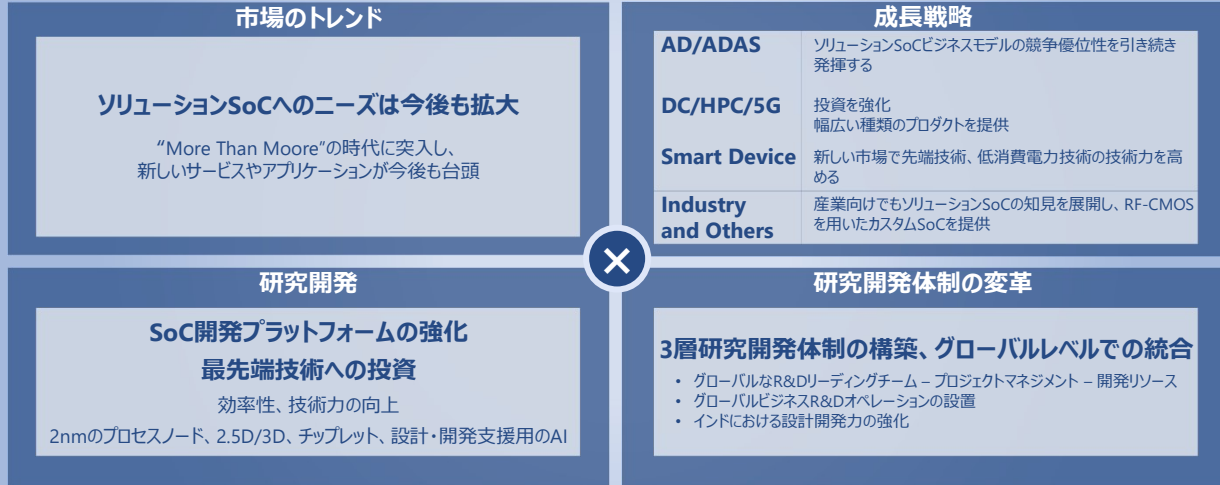
- グローバルに競争力のある開発体制の構築/積極的な投資
- SoCIシステムとの連携強化
- 高水準の商談獲得金額を維持

高い成長の実現

1. 2023年度予想の修正に合わせて、2023年度見通しの売上、営業利益率を更新。

10月第2四半期決算説明会掲載資料。2023年度予想の修正に合わせて、2023年度見通しの売上、営業利益率を更新。

■ 中期計画以降も新規商談獲得を継続し、さらなる成長を目指す



更なる新規商談獲得を継続

- 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
- ソフトウェア指向のパーツとしての“ソフトウェア・デファインドSoC”

当社に出来ること

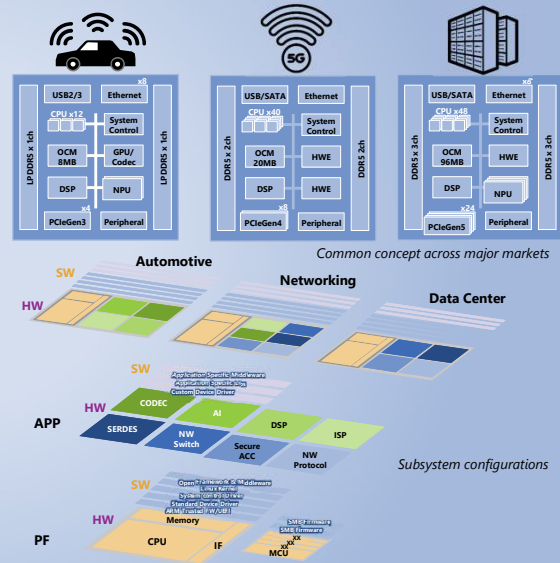
- コンピューターアーキテクチャに基づくプラットフォーム型設計への移行
- 各機能層の既存の設計資産を維持しながら、技術進化に対応

- ◆ 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

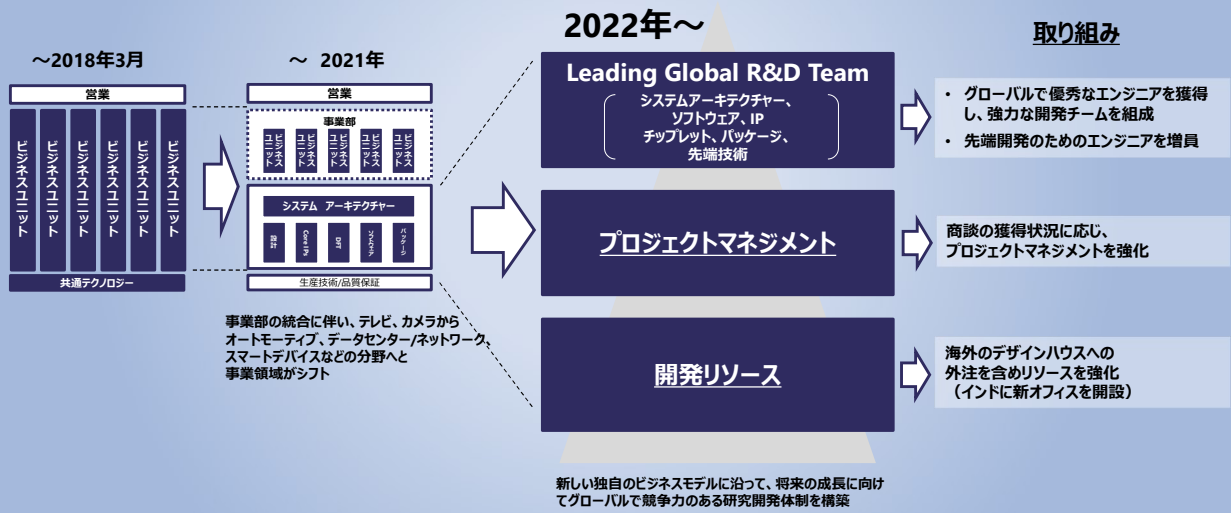
当社のイニシアチブ

- 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への投資
2nm以下のプロセスノード、チップレット(die-to-dieインターコネクト、2.5D/3D他)、設計・開発を支援するためのAI、IP等

- ◆ 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



- 主要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



- 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

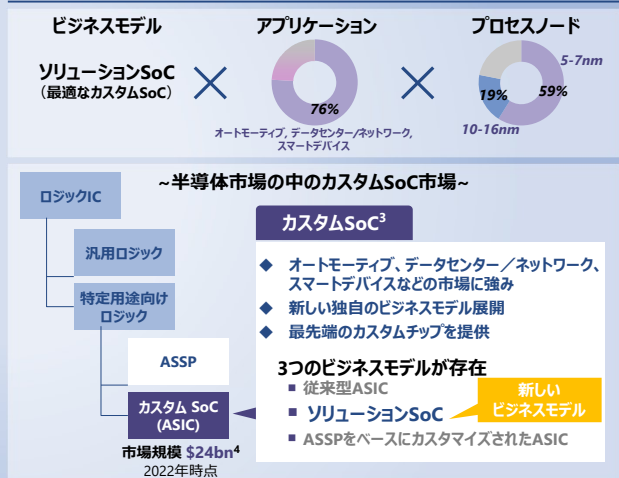


事業内容 ファブレス カスタムSoC	資本金 2023年3月末時点 302億円	従業員数¹ 2023年3月末時点 従業員数 2,526 うちエンジニア ² 約 1,900
---------------------------------	--	---

主要財務数値 (2022年度)

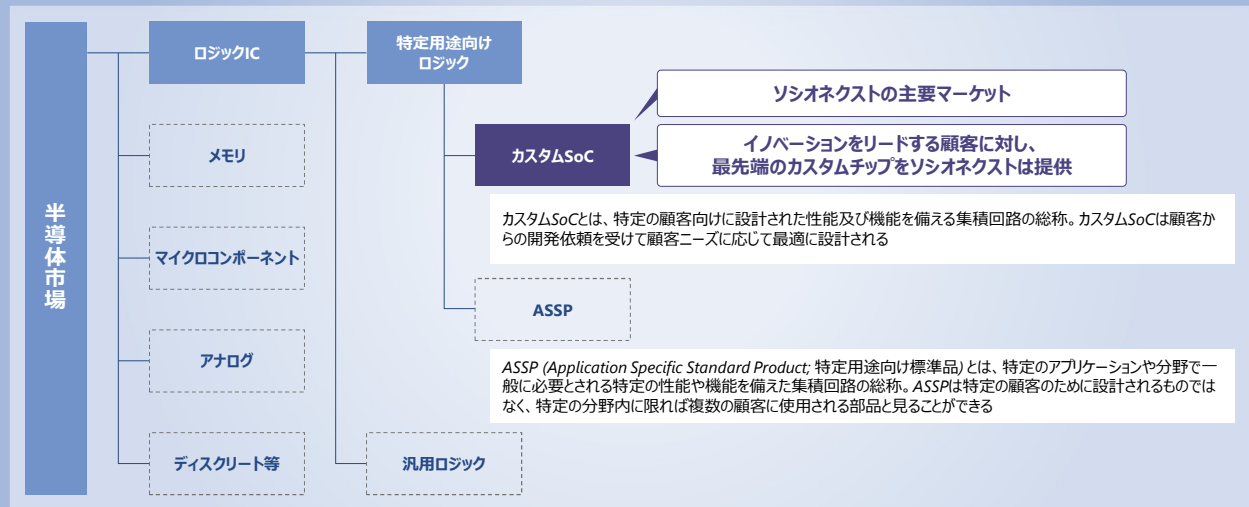
売上高	売上高成長率 (前年比)	営業利益率
1,928億円	64.7%	11.3%

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です。
 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を記載しています。
 3. ビジネスモデルの区分は当社独自の認識によるものです。
 4. OmdiaのCompetitive Landscaping Tool CLT, Annual-4Q 2022²及び当社内部データをもとに当社が推計したものです。市場規模は全てドル建ての売上ベースで計算しています。

- 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)

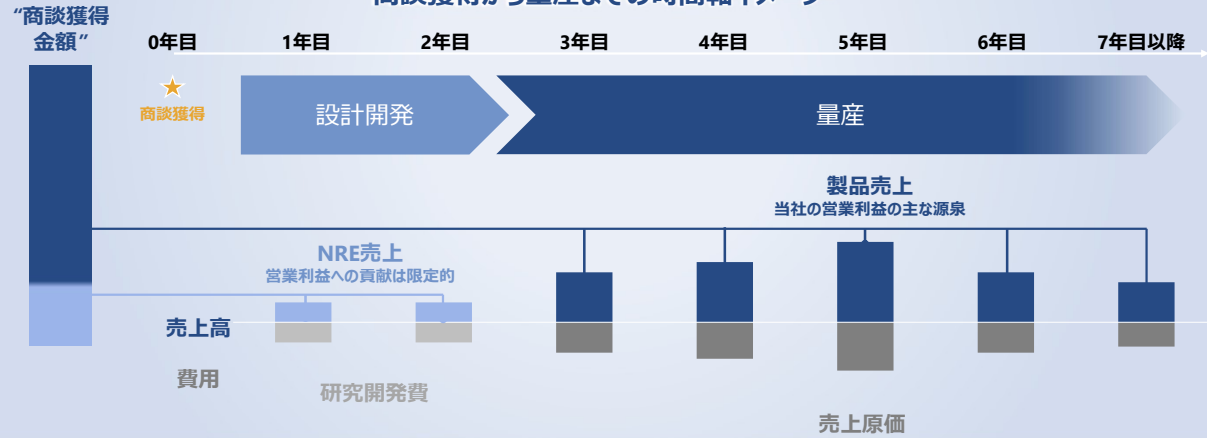


“商談獲得金額”とは

“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

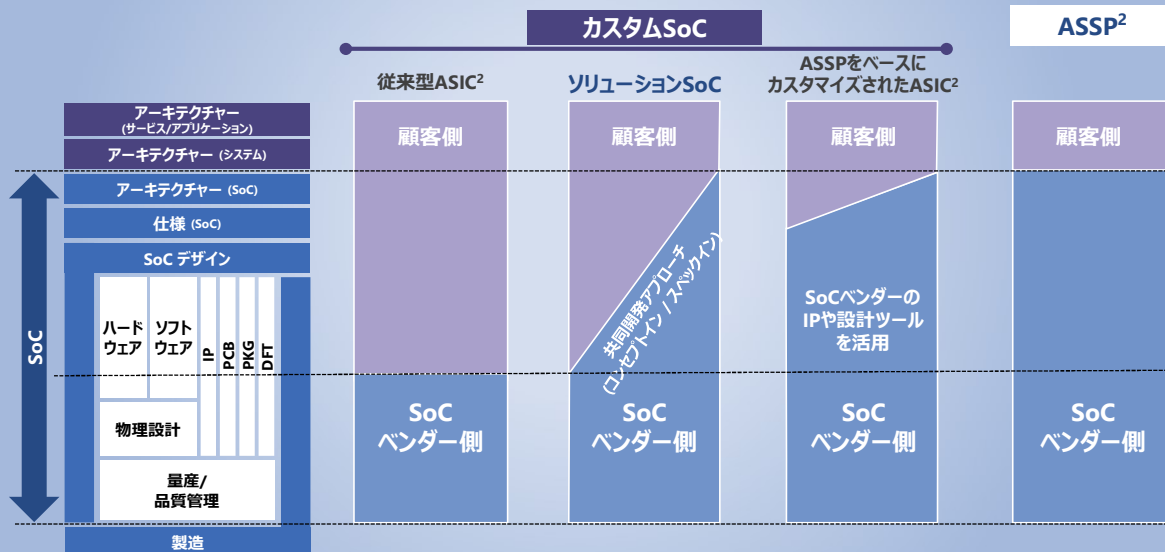
- 顧客に提示された売上高予想ではなく、当社予測による製品単価や将来の製品の販売数量等の一定の前提に基づいて個別の“商談獲得金額”を予測
- 想定為替レートは1ドル = 700円を使用

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。

- 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しています。
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です。

- ソリューションSoCビジネスモデルを通じて、半導体エコシステム全体から最適なIPや設計ツール、OSS等を活用し、顧客と共同で最適なカスタムSoCを開発・設計

ソリューションSoCビジネスモデルの競争優位性

従来型ASIC¹との比較

- 十分な自社リソースを確保できない企業にも利用可能
- **ソフトウェア開発の初期段階、上流設計における高付加価値のサポート**

ASSPをベースにカスタマイズされたASIC¹との比較

- 最適なカスタムSoCを設計するために、半導体エコシステム内のリソースを柔軟に活用（ベンダーの自社IPや設計方法に限定された「変更」（“Modification”）とは対照的）

ソリューションSoCビジネスモデルを支える当社の特色

1. 顧客の理解

- **顧客のシステムアーキテクチャに対する深い理解**
- ASSP事業の経験により顧客のシステム、アプリケーション、IP等に対する理解が可能に

2. SoCに対する理解

- IP、EDAツール、パッケージ、品質管理、製造等の技術に加え、**SoCのアーキテクチャに対する深い理解**
- 長年を通じ蓄積された、幅広いアプリケーションにおけるカスタムSoC事業の経験・知見
- 先端技術領域における包括的な設計力

3. 事業規模

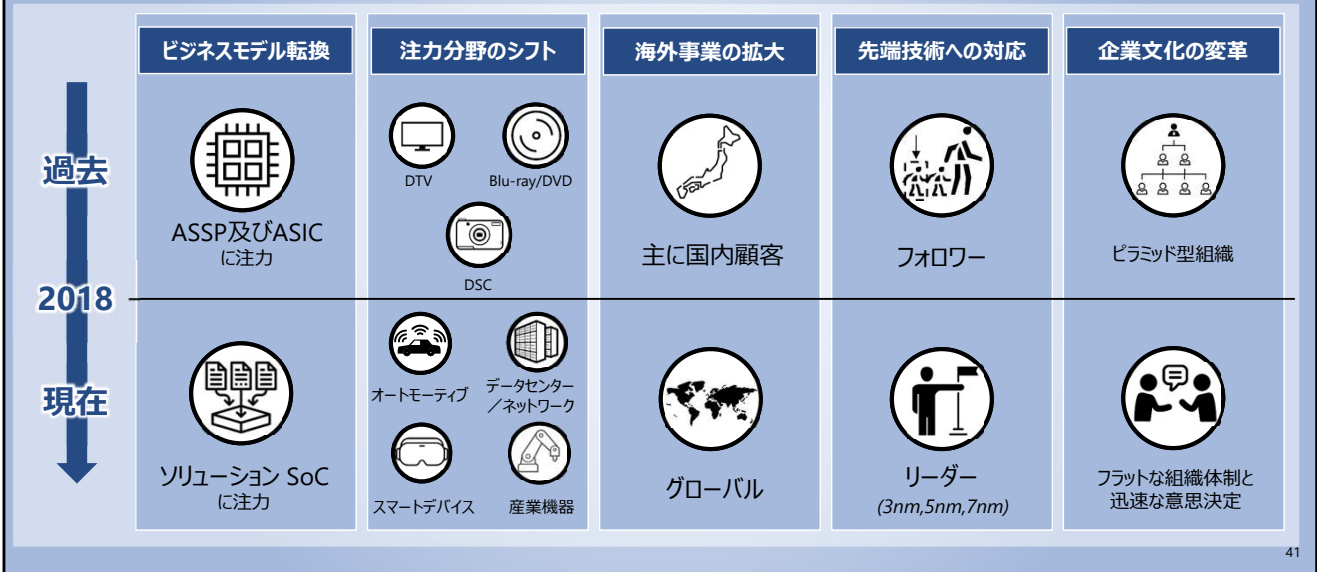
- 上流工程を含む大規模設計を可能とする豊富なエンジニアリソース
(**アーキテクト、システム・ソフトウェアエンジニア、フロントエンド・バックエンドエンジニア、パッケージングエンジニア等**)

4. 豊富な経験

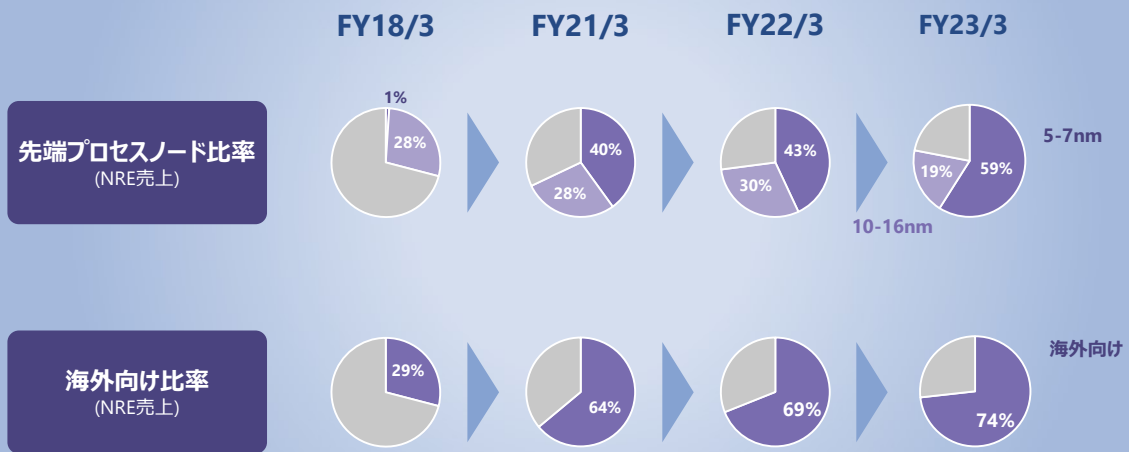
- 高い信頼性が要求されるオートモーティブ向け製品を長年開発してきた経験

1. 定義は当社独自の判断に基づいています。

- 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



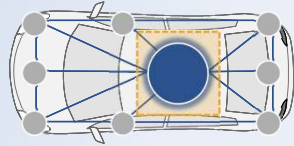
■ NRE売上構成の変化が事業変革の進展を示唆



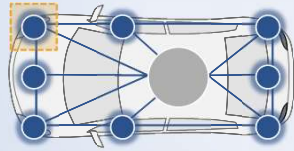
- 顧客アプリケーションに必要な不可欠な最先端チップの商談を獲得
- 一部の顧客からはリピート商談を獲得

E/E アーキテクチャー&LiDAR (セントラルECU / ゾーンECU)

3/5nm
(HPコンピューティング)

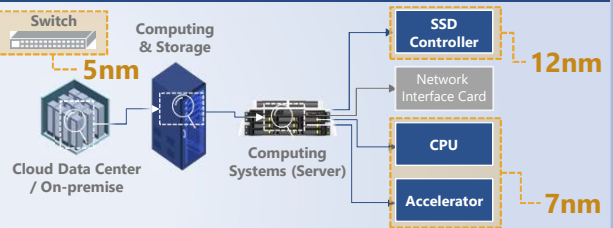


7/16/22nm
(ゾーンコンピューティング)

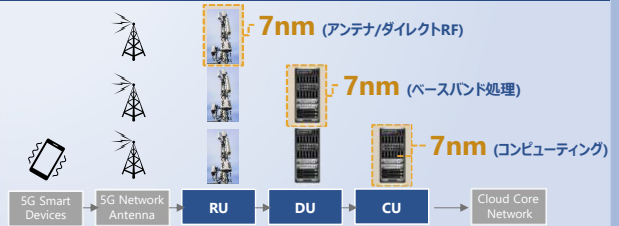


16/22nm
(LiDAR / レーダー / カメラ)

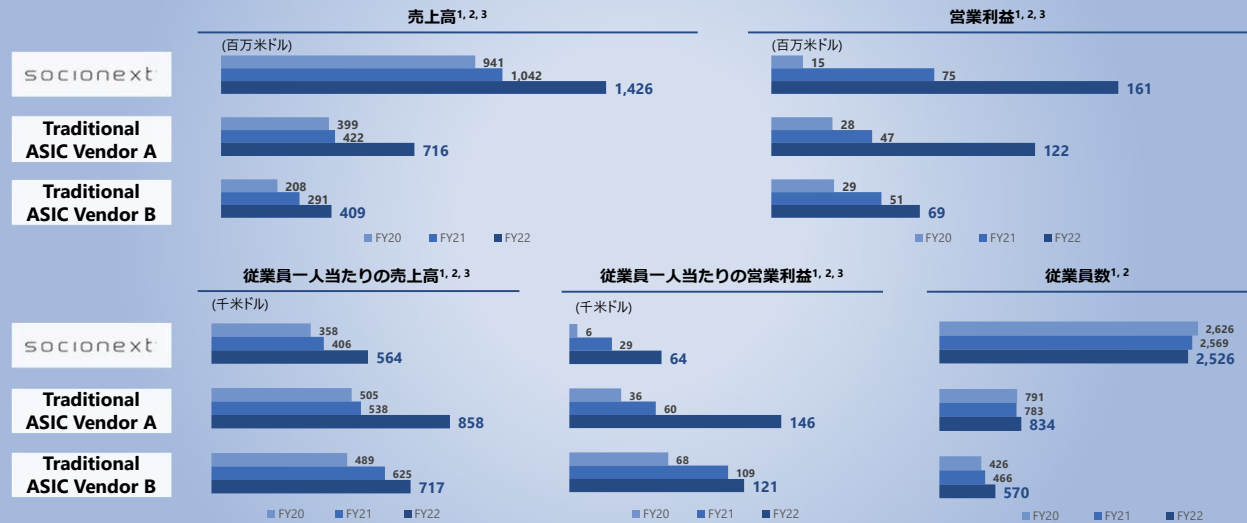
データセンター



5Gネットワーク



- 当社の従業員一人当たりの売上高、営業利益は着実に改善
- 研究開発体制の変革を通じ、各指標の更なる改善を目指す



1. 売上高、営業利益及び従業員数はそれぞれの企業の開示しているデータに基づいています。売上高および営業利益はそれぞれの年度での平均為替レートによって米ドルに換算しています。
 2. 当社の会計年度は3月31日までであり、Traditional ASIC Vendor A及びBの会計年度は12月31日までです。
 3. 当社は日本の会計基準 (J-GAAP) を採用していますが、Traditional ASIC Vendor A及びBはIFRSを採用しています。したがって、上記の数値は会計基準の違いにより比較できない場合があります。

socionext™