

socionext™

2023年度通期
決算概要

2024年4月26日
株式会社ソシオネクスト

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、P2をご参照ください。

socionext™

2023年度通期連結決算

- 2023年度通期連結決算概要
- 2024年度通期見通し



(単位：億円)					
	2022年度	2023年度	前年比	増減率	(ご参考) 2023年度予想 2024年1月公表
売上高	1,928	2,212	285	14.8%	2,170
製品売上	1,568	1,829	261	16.7%	—
NRE売上	349	376	27	7.9%	—
その他	11	8	-4	-33.8%	—
売上原価	1,039	1,112	73	7.0%	—
製品売上原価率	66.3%	60.8%			
販売費および一般管理費	671	745	74	11.0%	—
研究開発費	493	533	40	8.0%	—
販売費・管理費	178	212	34	19.1%	—
営業利益	217	355	138	63.6%	315
営業利益率	11.3%	16.1%			14.5%
当期純利益	198	261	64	32.2%	225
純利益率	10.3%	11.8%			10.4%
為替レート (USD/JPY)	135.5	144.6			138.7

まず、2023年度通期実績についてご説明します。

当期の売上高は2,212億円、前年比+14.8%、営業利益は355億円、前年比+63.6%となりました。純利益は261億円、前年比+32.2%となりました。

事業内容は、ほぼ想定通りでしたが、為替影響もあり、売上高、利益ともに1月公表時の見通しを上回りました。

なお、税引前利益と純利益の差については29.6%となり、1月公表時に申し上げたところと、ほぼ同水準となっています。

前年比での売上増加の主要因は、オートモーティブ分野の新製品量産開始やデータセンター/ネットワーク分野の製品売上が増加、またNRE売上も引き続き先端品開発が進み緩やかに増加したこと等です。売上増のうち、為替による影響は4割程度でした。

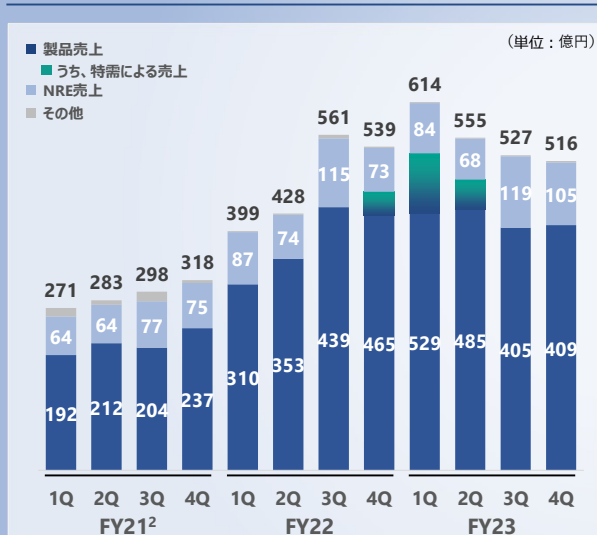
前年比での利益の増減要因等は次頁以降のスライドで説明します。

(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	4Q		
売上高	399	428	561	539	614	555	527	516	-23	-4.3%
製品売上	310	353	439	465	529	485	405	409	-56	-12.0%
NRE売上	87	74	115	73	84	68	119	105	32	44.8%
その他	2	2	6	2	1	2	2	2	0	13.3%
売上原価	199	221	318	302	345	282	246	239	-63	-20.8%
製品売上原価率	64.0%	62.6%	72.4%	64.9%	65.2%	58.2%	60.8%	58.4%		
販売費および一般管理費	145	159	180	188	168	187	188	202	14	7.3%
研究開発費	106	115	134	138	122	125	136	150	12	8.7%
販売費・管理費	39	44	46	50	47	63	51	51	2	3.2%
営業利益	56	49	63	50	101	86	93	76	26	52.4%
営業利益率	14.0%	11.4%	11.2%	9.2%	16.5%	15.4%	17.6%	14.7%		
当期純利益	51	50	52	45	80	73	50	58	13	29.2%
純利益率	12.7%	11.6%	9.3%	8.4%	12.9%	13.2%	9.5%	11.3%		
為替レート(USD/JPY)	129.6	138.4	141.6	132.3	137.4	144.6	147.9	148.6		

次に2023年度第4四半期の実績です。売上高は516億円、前年同期比-4.3%、営業利益は76億円、前年同期比+52.4%となりました。

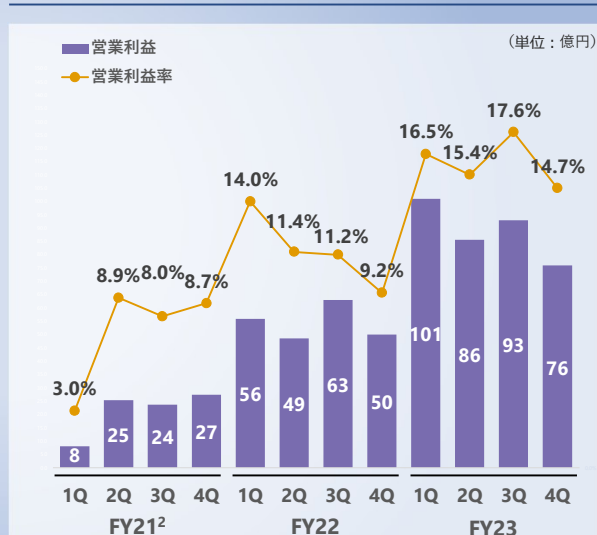
為替影響を除くと、ほぼ想定通りの結果となりました。

売上高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。

営業利益¹



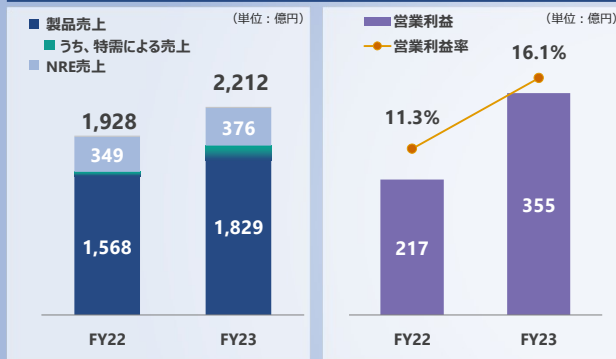
7

このスライドは、2021年度第1四半期から直近の2023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。

2023年度下期の製品売上は、特需分の終了に伴い減少していますが、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などから安定的に推移しています。

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、大型商談獲得に伴う先端開発の拡大により増加基調にあります。

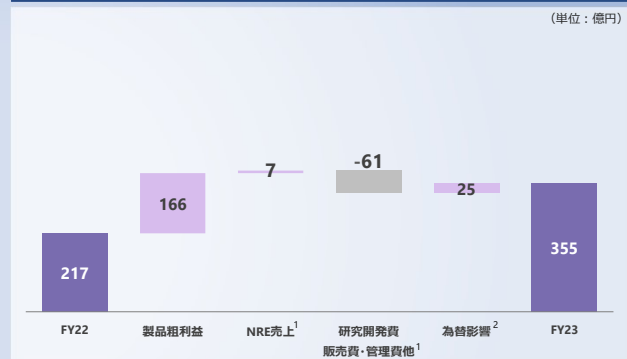
売上高、営業利益 前年比



<売上高> 前年比+285億円 (+14.8%)

- 製品売上 +261億円 (うち、為替影響 +97億円)
- NRE売上 +27億円 (うち、為替影響 +20億円)
- 円安による影響 +117億円 (1ドル 135.5円→144.6円)

営業利益 前年比の変動内訳



<営業利益> 前年比+138億円 (+63.6%)

- 製品売上拡大および原価率の改善による製品粗利益増 +166億円
- NRE売上の増加 +7億円
- 研究開発費・販管費増等 -61億円
- 円安による影響 +25億円 (1ドル 135.5円→144.6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年度通期の前年比での増減要因を示しています。

2023年度通期の売上高は、2,212億円、前年比+285億円（+14.8%）、営業利益は355億円、前年比+138億円（+63.6%）となりました。

売上高の増加285億円の主な要因は、オートモーティブ分野の新製品（7nm）の量産開始や特需を含めたデータセンター/ネットワーク向け製品の製品売上の増加です。
 また、NRE売上も先端開発の拡大で微増となっています。

売上高の増加に対する為替（円安）影響は+117億円（製品売上+97億円、NRE売上+20億円）となっています。

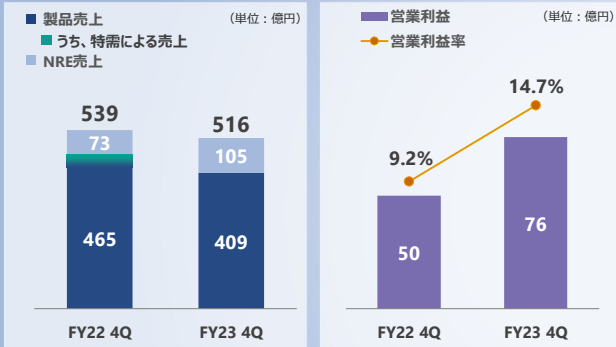
営業利益の増加138億円の主な要因は、製品粗利益の増加（+166億円）で、製品売上増加と原価率の改善（66.3%から60.8%へ）が寄与しています。

原価率については、相対的に原価率が高い製品（特需製品）の売上増という悪化要因がありましたが、前年度の一時的費用増（生産枠確保のための費用約30億円）が無くなったこと、一部製品の歩留り改善、調達に関わる間接的な為替影響（1~2%程度改善）などの改善要因があり、前年比較で改善しています。

先端開発の増加に伴いNRE売上は増加基調にありますが、同時に、先行技術への積極的な取り組み、海外の開発体制強化などに伴う海外費用増、IPやレチクルの償却費増などがあり研究開発費も増加傾向にあります。

また、当年度は、販管費に一時費用として海外構造改革費用が含まれています（約18億円、主に第2四半期に計上）。

売上高、営業利益 前年同期比



<売上高> 前年同期比 -23億円（-4.3%）

- 製品売上高 -56億円（うち、為替影響 +38億円）
- NRE売上高 +32億円（うち、為替影響 +10億円）
- 円安による影響 +48億円（1ドル 132.3円→148.6円）

営業利益 前年同期比の変動内訳



<営業利益> 前年同期比 +26億円（+52.4%）

- 製品売上縮小による製品粗利益増減 0億円
- NRE売上の増加 +23億円
- 研究開発費・販管費増他 -6億円
- 円安による影響 +9億円（1ドル 132.3円→148.6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。

次に、2023年度第4四半期の前年同期比での増減要因を示しています。

売上高は516億円、前年同期比-23億円（-4.3%）となりました。

製品売上は-56億円の減少、NRE売上は+32億円の増加で、うち、為替影響が+48億円ありました。

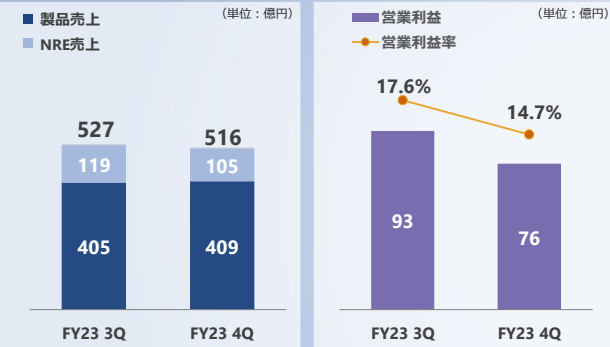
製品売上は、特需による売上約40億円の減少が主たる要因です。また、新規量産品の売上の増加もありましたが、民生機器向け製品の需要が弱含みであったことなども影響しています。

NRE売上は、第3四半期に続き高い水準のNRE売上に計上し、前年同期比では大幅増加となりました。

営業利益は76億円、前年同期比+26億円（+52.4%）となりました。

研究開発費は増加していますが、NRE売上増（+23億円）、為替影響（+9億円）などにより、+26億円の増益となりました。

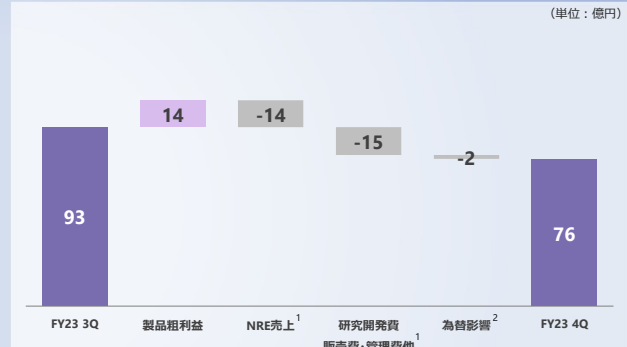
売上高、営業利益 前四半期比



<売上高> 前四半期比 -10億円 (-2.0%)

- 製品売上高 +4億円 (うち、為替影響 +2億円)
- NRE売上高 -14億円 (うち、為替影響 +0億円)
- 円安による影響 +2億円 (1ドル 147.9円→148.6円)

営業利益 前四半期比の変動内訳



<営業利益> 前四半期比 -17億円 (-18.4%)

- 製品売上拡大による製品粗利益増 +14億円
- NRE売上の減少 -14億円
- 研究開発費・販管費増他 -15億円
- 円安による影響 -2億円 (1ドル 147.9円→148.6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。

次に2023年度第4四半期の前四半期比での増減要因を示しています。

売上高は前四半期比-10億円（-2.0%）、営業利益は前四半期比で-17億円（-18.4%）となりました。

売上高は、製品売上は+4億円の増加、NRE売上は-14億円の減少となりました。
 うち、円安による為替影響が+2億円ありました。

NRE売上はグローバル案件が増加している影響もあり、最近では、第3四半期に拡大する傾向があります。当四半期では減少していますが、年度ベースでは増加基調にあります。

営業利益は、製品粗利益が+14億円増加する一方、NRE売上の減少-14億円、研究開発費・販管費の増加で-15億円、為替影響-2億円で、前四半期比-17億円となりました。

	2020年度	2021年度	中期目標 ¹	2022年度	2023年度
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	2,212億円 年平均成長率 ² 37%
営業利益率	1.6% (16億円)	7.2% (85億円)	10%台前半 から半ば ³	11.3% (217億円)	16.1% (355億円)

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。

11

このスライドは、上場時の中期財務目標に対する、2023年度までの進捗を示しています。

2023年度実績で、売上高は、上場時の中期財務目標を達成できました。
新規量産品売上が当初想定を上回ったこと、またいわゆる特需、そして更に為替が寄与しました。

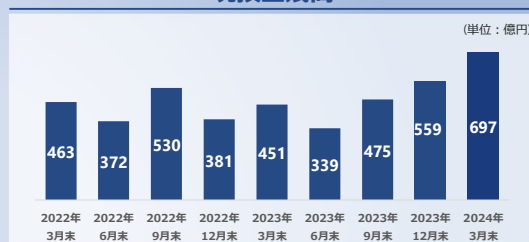
営業利益率も、為替の影響はあるものの、16.1%と中期財務目標を達成できました。

今後については、その時々事業環境を考慮しながら、売上と営業利益率について、中期的なアウトlookを発信していきたいと考えています。

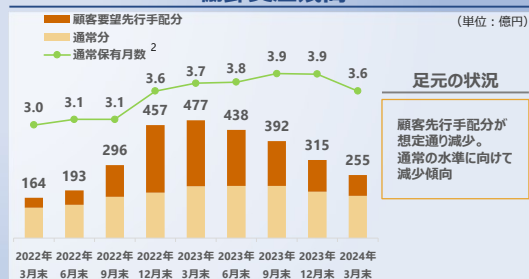
	2023年 3月末	2024年 3月末	(単位：億円) 前年度末比
資産	1,939	1,868	-71
流動資産	1,561	1,389	-172
現預金	451	697	+246
売掛金	408	353	-56
棚卸資産 ¹	477	255	-222
未収入金	162	29	-133
固定資産	379	479	+101
負債	841	558	-283
流動負債	823	531	-292
買掛金	234	158	-77
未払金	246	93	-152
有償支給に係る負債	189	93	-96
純資産	1,099	1,310	+212
自己資本比率	56.6%	70.1%	

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通し

現預金残高



棚卸資産残高



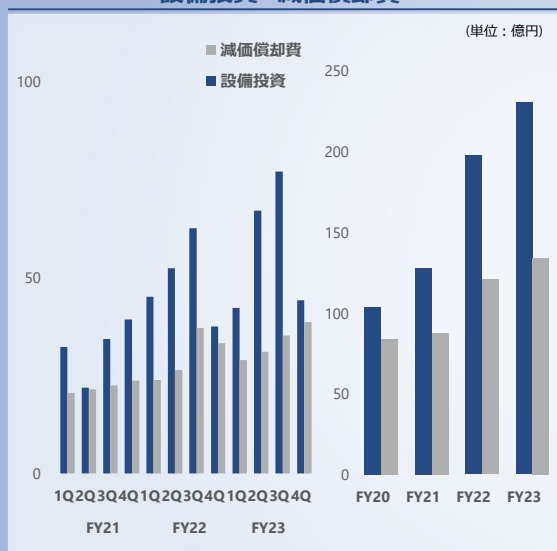
現預金残高は、697億円で前年から246億円の増加となりました。高水準のレチクルやIP投資にもかかわらず、棚卸資産の減少や売掛金の回収増加等により、大きく増加しました。

在庫水準については、顧客要望に基づく先行手配分の在庫が大きく減少しました。全体の棚卸資産については、更に適正化を進め、今下期には3か月以下の水準になるようにコントロールしていきたいと考えています。

また、顧客要望に基づく先行手配分の在庫の減少に伴い、これに係る流動資産および負債が減少し、純資産比率も70.1%と、ほぼ以前の水準に戻りました。

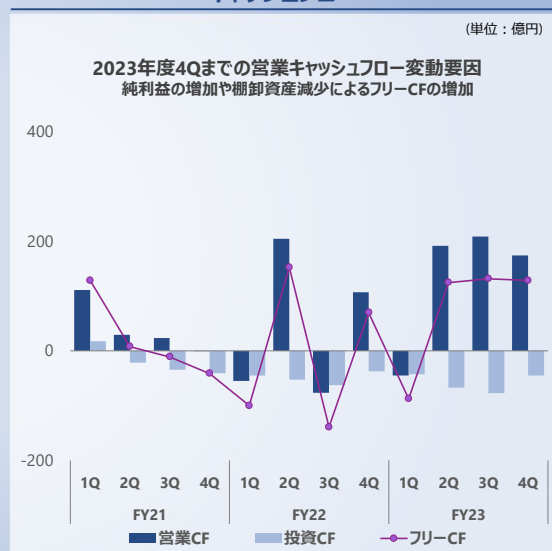
当社のビジネスモデルは、製造設備などの大きな設備投資はなく、キャッシュ水準は純利益に沿って動くと考えていますが、先端技術分野での開発増加に伴いIPやレチクルの投資等は増加傾向にあり、また、特に期末での売上と売掛金回収のタイミングも影響します。棚卸資産とともに売掛金の動きも注視して行く必要があると認識しています。

設備投資¹-減価償却費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。

キャッシュフロー²

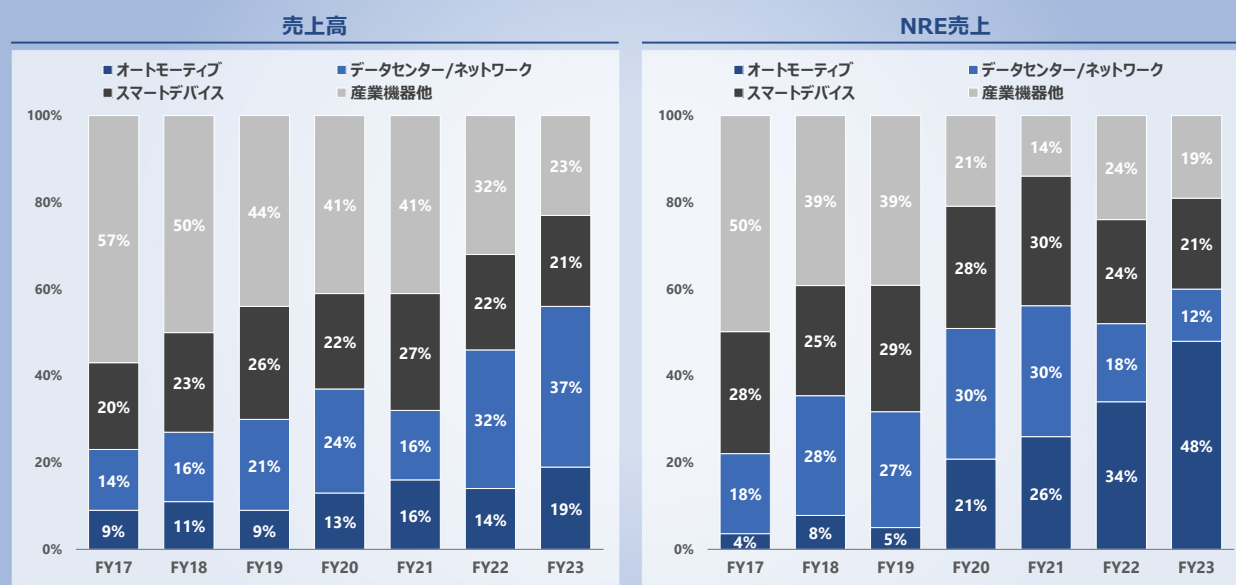


13

次に、設備投資とキャッシュフローです。

2023年度4四半期の設備投資は、前四半期より減少していますが、大型商談獲得に伴う先端開発の拡大によりレチクル/IP等の設備投資は増加基調にあります。
償却費もこの成長のための設備投資増加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、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、営業キャッシュフローは大きくプラスになりました。これにより、フリーキャッシュフローはプラスになっています。



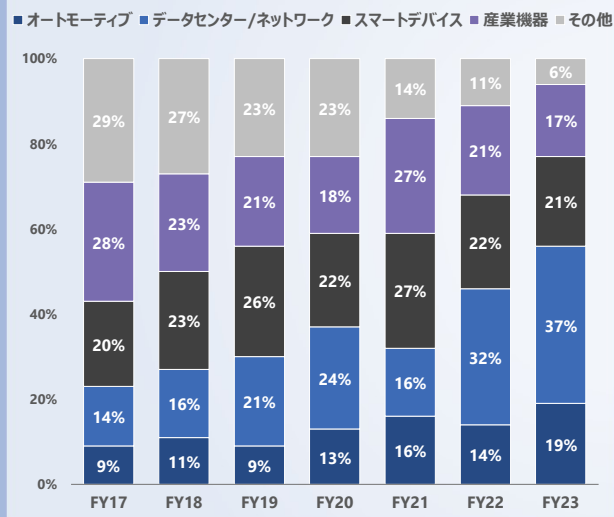
14

このスライドは、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。

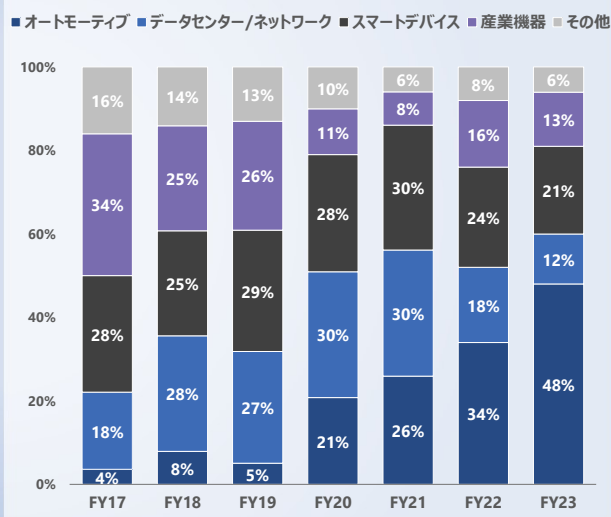
2023年度においては、オートモーティブ分野向けやスマートデバイス分野向けの売上も拡大しているものの、特需による売上増を含むデータセンター/ネットワーク分野向けの売上比率が大きくなっています。

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拡大しています。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。

売上高



NRE売上



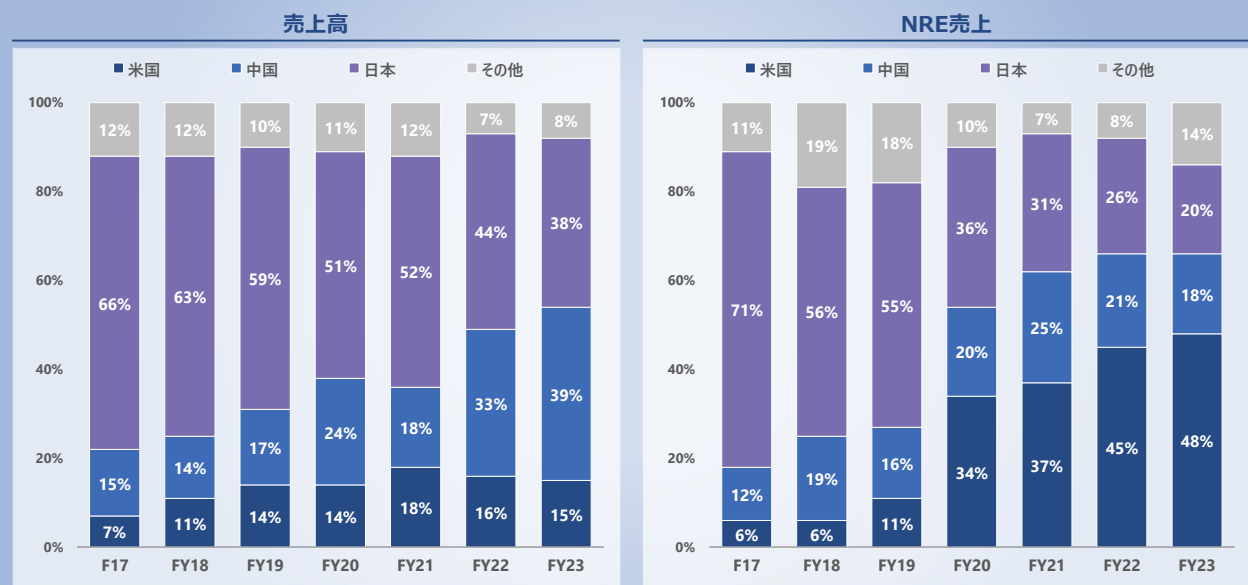
1. 産業機器：事務機器、FA、産業機器、計測器/検査装置など その他：センサー、既存民生機器(BDR、TVチューナ) など

15

このスライドも、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が、これまでの「産業その他」を改め、今回から、「産業分野」と「その他」を分けて記載しています。

産業分野でも先端テクノロジーの活用、Solution SoCへの需要が拡大する傾向にあり、「産業分野」をフォーカスエリアとして位置付けていることを明確にするためです。

今後、アプリケーション別の売上の内訳については、この分類で公表していきます。

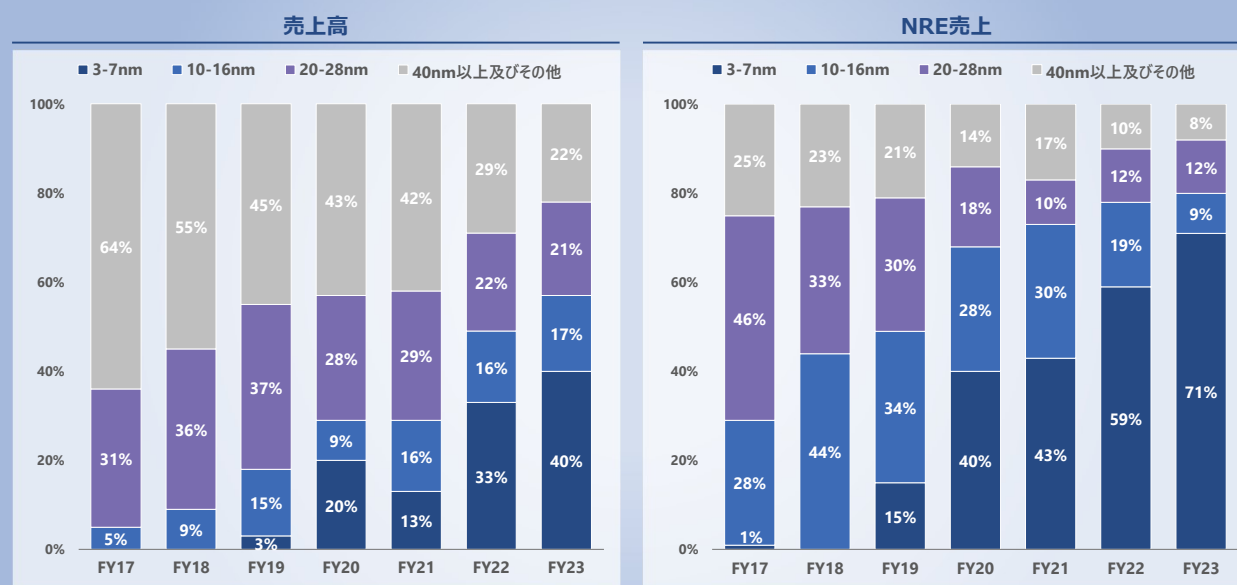


16

こちらは地域別の内訳となります。

中国向けの売上高は39%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、米国向けの比率が引き続き高水準です。



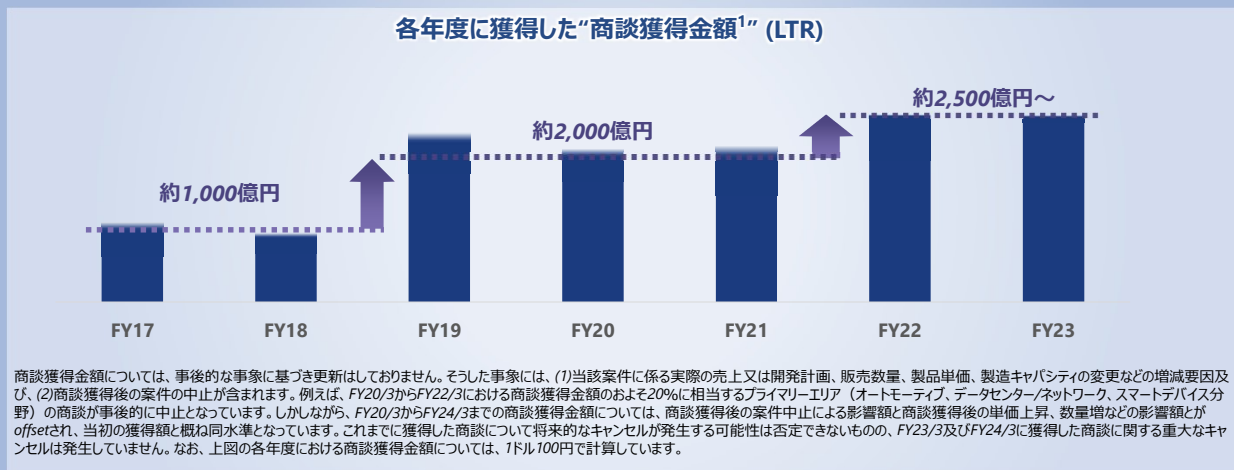
17

次にプロセステクノロジー別の内訳です。

売上高、NRE売上ともに先端テクノロジー向けの比率が高まっています。2023年度のNRE売上においては、3nmを含め5nm以下がNREの過半を占めるに至っています。

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。

- 2018年以降の事業変革を経て、年間「商談獲得金額¹⁾」は2倍以上に増加
- 2022年度に引き続き2023年度も商談獲得金額は約2,500億円に達した



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。

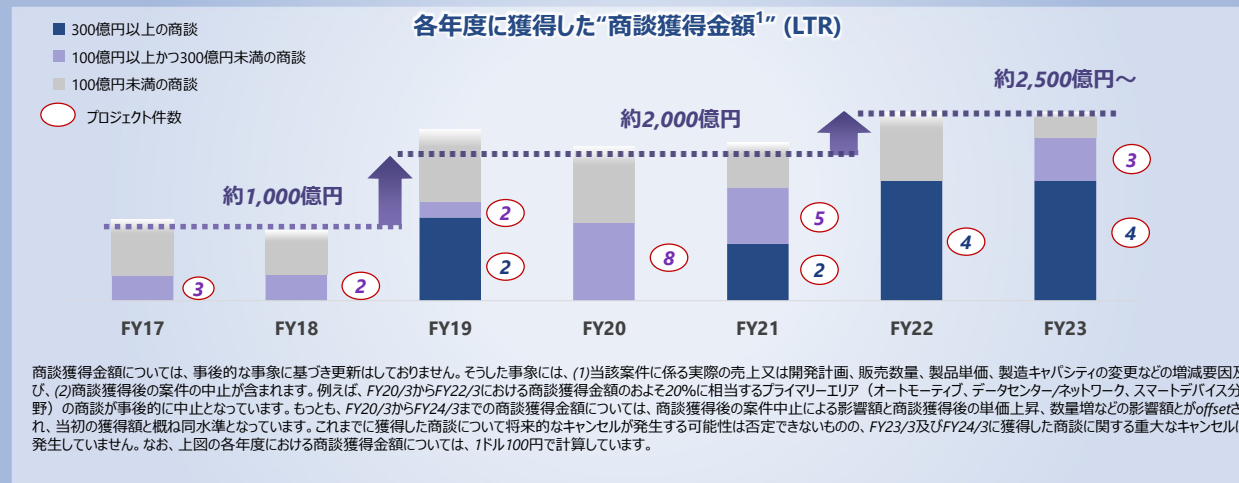
18

次に商談獲得金額です。

昨年に引き続き約2,500億円の商談を獲得することができました。

商談獲得金額は、地域別では米国で4割強、分野別ではオートモーティブが約5割となりました。なお、商談獲得金額、獲得残高については、すべて1ドル＝100円を前提としています。

- 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。

19

ここでは、100億円以上および300億円以上の商談件数を示しています。

先端品の商談獲得が増加し、1件当りの商談規模が大きくなってきています。

- 新規獲得商談は増加したものの顧客事業環境変化に伴う既存案件の売上見通しの見直しや、国内案件など数件の量産中止により、商談獲得残高は微増にとどまった
- 商談獲得残高の6割程度が2025年～2028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、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、FY19からFY21における商談獲得金額のおよそ20%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、FY19からFY23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と商談獲得後の単価上昇、数量増などの影響額とがオフセットされ、当初の獲得額と概ね同水準となっています。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的なものの、FY22及びFY23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. 2022年6月末の商談獲得残高は8,800億円です
3. 本ページに記載されている数字は100億円単位で記載している

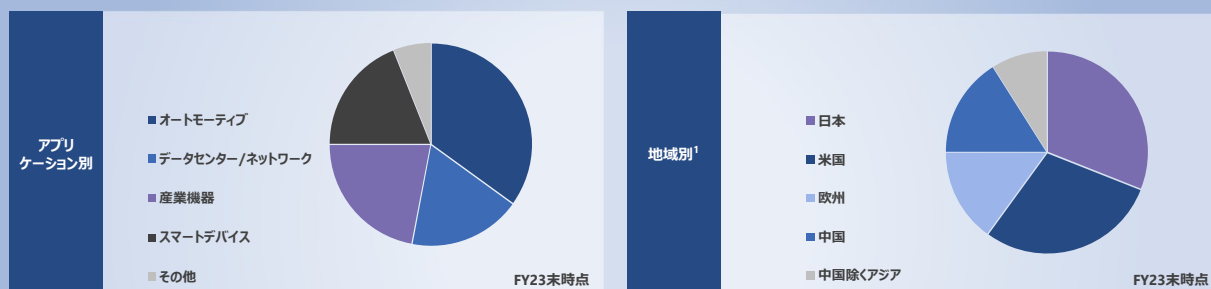
20

2023年度は、昨年度に引き続き約2,500億円の高い水準の新規商談を獲得しましたが、顧客の事業環境変化に伴う既存案件の売上見通しの見直しや、数件（国内案件など）の量産中止により、2023年度末の商談獲得残高は1兆200億円と年初比+200億円の増加にとどまりました。

2022年度に増加した既存案件の売上見通しの増加400億円（次年度以降分）を上回る500億円が減少しています。

商談獲得残高の对外公表は年一回としていますが、当社では、商談獲得残高を事業環境の変化や将来の業績を見通すための重要な経営指標の一つとして用いており、その時々々の事業環境の変化やリスクを織り込み、常に見直しを行っています。

なお、為替は1ドル＝100円を前提としています。



- 分野別では、オートモーティブ向けの商談獲得残高が拡大。地域別では米国で商談獲得残高が拡大
- データセンター/ネットワーク分野の商談獲得残高について、北米のデータセンター商談が進んでおり、これにより増加していくことを期待
- 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
- 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、商談獲得残高の比率もこれまでの水準を維持

*残高についても、売上、NRE比率と同様に、これまでの「産業その他」を改め、今回から、「産業分野」と「その他」を分けて記載

1. 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。

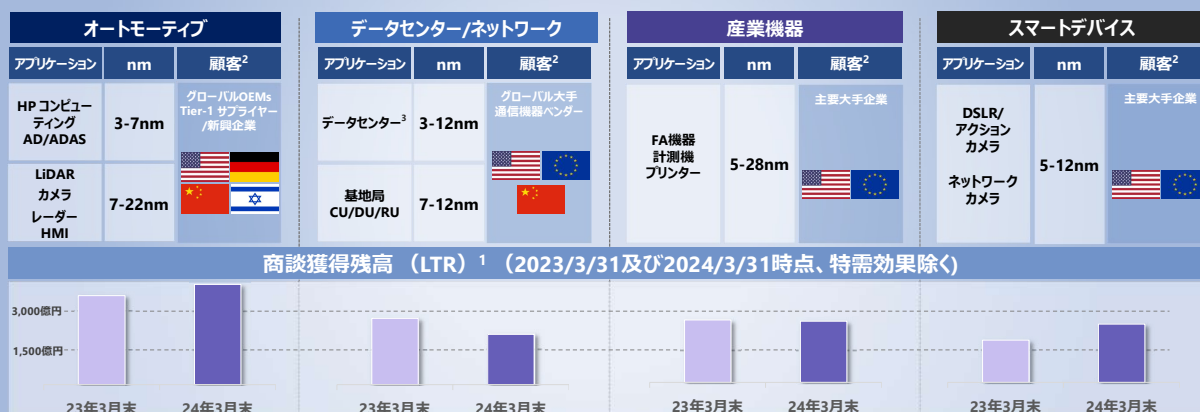
21

2023年度末の商談獲得残高は分野別ではオートモーティブ分野で30%強に、地域別では米国、日本が30%となっています。

データセンター/ネットワーク分野については、前年度末までの商談獲得には至っていないが、北米のデータセンター商談が進んでおり、今後増加していくことを期待しています。

これまでの「産業その他」を改め、今回から、「産業分野」と「その他」を分けて記載しています。

- 2023年度はオートモーティブおよびスマートデバイスで商談獲得残高¹が増加
- 2023年度末までの商談獲得には至っていないが、北米のデータセンター商談が進んでおり、今後増加することを期待



- 「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、FY19からFY21における商談獲得金額のおよそ20%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、FY19からFY23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と商談獲得後の単価上昇、数量増などの影響額とがオフセットされ、当初の獲得額と概ね同水準となっています。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的なものと見做しています。
- 海外の主要な顧客のみ掲載。
- 開発実績には、外部から委託された実証チップ（テストチップ）の開発を含む。

2023年度はオートモーティブおよびスマートデバイスで商談獲得残高が増加しています。

	2023年度実績	2024年度予想	(単位：億円)	
			前年比	増減率
売上高	2,212	2,000	-212	-9.6%
営業利益	355	270	-85	-24.0%
営業利益率	16.1%	13.5%	-2.6%pt	
当期純利益	261	195	-66	-25.4%
当期純利益率	11.8%	9.8%	-2.0%pt	
1株当たり当期純利益 ^{1, 3}	148円39銭	109円13銭		
1株当たり配当金 ^{2, 3}	48円00銭	50円00銭		
為替レート (USD/JPY)	144.6円	130.0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12億円、営業利益約3.25億円と想定。他の通貨についての影響は軽微と想定

1. 2023年度実績及び2024年度予想の1株当たり当期純利益は176,119,044株を前提に算出
2. 2023年度の1株当たり配当金予定額は、2023年4月発表時点で42円、2023年10月発表時点では46円でした。
3. 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。

23

2024年度の業績見通しは、為替レート1ドル130円を前提として、売上高2,000億円、営業利益270億円、当期純利益195億円としています。

配当については、2023年度期末配当25円と同額とし、年間では2円増配の50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195億円としています。

2024年度の税引前利益と純利益の差にあたる税率は、2023年度の29.6%から若干減少の27~28%を想定しています。

為替の感応度はドルに対して1円の変動で、年間で売上高は12億円程度、営業利益は3.25億円程度と見えています。

なお、2023年度の1株あたり配当金は、2023年4月公表時42円（分割前210円）から6円、2023年10月公表時の46円から2円増配の48円としました。

売上高



営業利益



➤ 2024年度予想における為替感応度は、ドルに対して、1円の変動で年間、売上高約12億円、営業利益約3.25億円と想定。他の通貨についての影響は軽微と想定

24

このスライドは、2024年度業績予想の対前年比の説明になります。

売上高は、製品売上は減少、NRE売上は微増を見込んでいます。製品売上は、オートモティブ分野を中心に新製品の量産開始による増加を見込んでいますが、昨年度からのデータセンター／ネットワーク分野での特需がなくなること等により相殺され、実質で若干の減少、さらに、為替影響もあり前年度比で減少する見込みです。

一方、NER売上は、為替影響はあるものの、引き続き先端技術を使用する製品の商談が堅調で微増を見込んでいます。

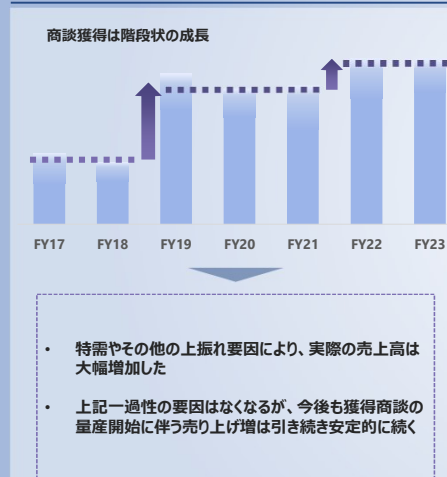
営業利益は、製品売上減少もあり製品粗利益は減少する見込みです。また、研究開発費は、為替要因での減少効果はあるものの先端分野への積極的な投資を進めることもあり微増、販売管理費については微減を見込んでいます。

この結果、為替レート1ドル130円を前提として、2024年度売上高は2,000億円、営業利益は270億円の見通しです。

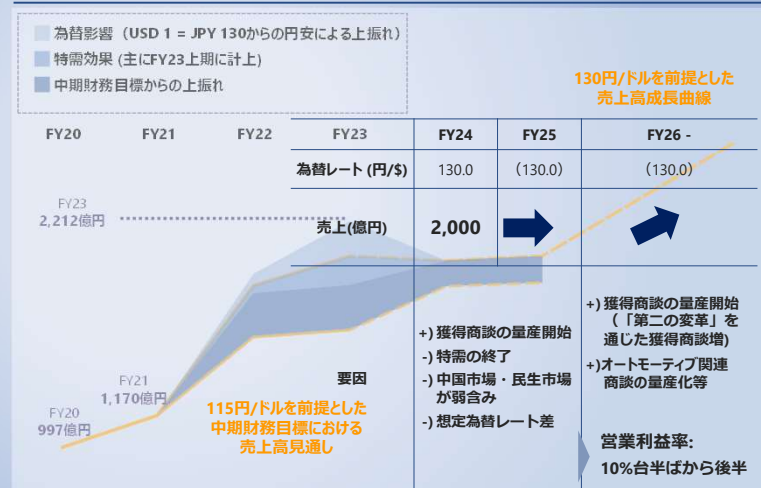
為替の感応度はドルに対して1円の変動で、売上は2023年度下期の12億円程度と同水準の12億円程度。営業利益は各費用の外貨比率が高まることを想定し3.25億円程度と見ています。

- 2024年度から2025年度にかけては、新規量産品の売上拡大は続くものの、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、売上高は横這いもしくは微減となるが、その後はオートモーティブ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. P3に参照下さい
2. FY20及びFY21の売上高は実績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130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. このスライドは2023年度第2四半期決算説明会資料に、2023年度実績の更新及び2024年度以降の為替レートの修正を加筆

このスライドは今後の売上や成長のトレンドを示しています。

2022年度から2023年度にかけて、特需や、いくつかの製品で量産売上が商談獲得時の想定を上回り、更に、為替影響が加わり、上場時に想定していたベースラインを超える売上成長で、中期財務目標に達しました。

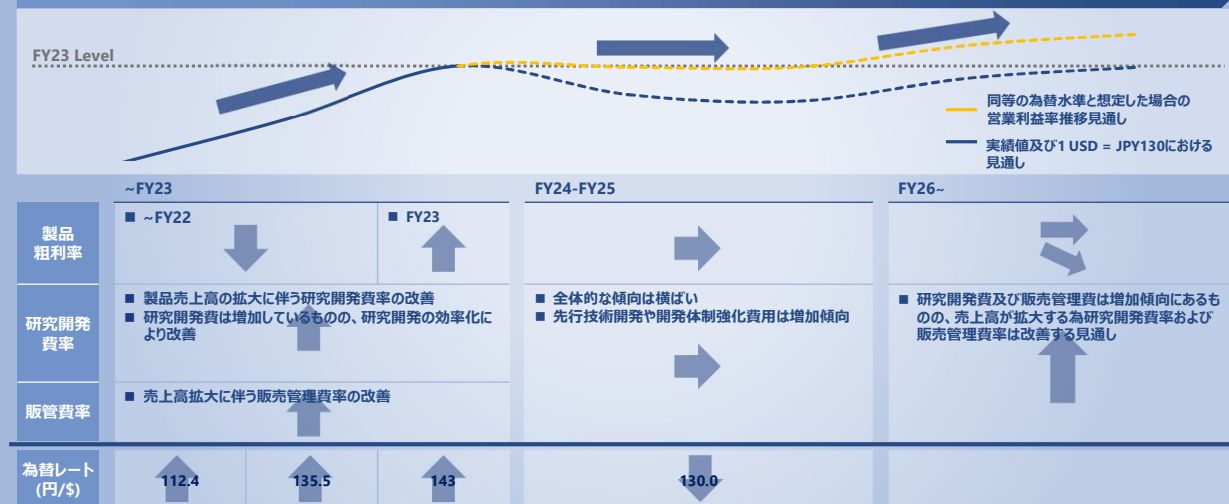
2024年度、2025年度も、好調な商談獲得による新規量産品の売上増を見込んでいます。しかし、特需が終わることや中国向け・民生機器市場向けの売上が弱含みであることにより、これがオフセットされ、為替影響を除いた実質ベースでは、横ばいあるいは微減で推移する見通しです。

その後は、好調な車載獲得商談などが寄与し、再び、高い成長経路を進むと見ています。

北米のデータセンター商談の進展でこの成長経路をより確実に進むことを期待しています。

- 営業利益率は改善を見せてきた。当面は実質横ばいとなるものの、製品売上高の増加に伴い再び拡大に向かう

2021年度以降の営業利益率推移



1. 表中の矢印は営業利益率への影響を示す

26

このスライドは営業利益の推移と今後の見通しを示しています。
営業利益率は、売上拡大により各種レバレッジが効き、改善を見せてきました。
当面は実質横ばいとなるものの、製品売上高の増加に伴い再び拡大に向かう見通しです。

下の表の矢印は、左の各項目の営業利益率への影響を示しています。

市場トレンドと商談獲得



オートモーティブ

- ADAS (Advanced Driver Assistance System) とAD (Autonomous Driving) でイノベーションが続く
- ソンコンピュータ向けおよびセンシング向け需要に加え、ハイパフォーマンスコンピューティング向けSoCの需要が拡大
- 商談は引き続き活発



データセンター/ネットワーク

- 生成AIなどの需要拡大に伴い、データセンター/ネットワークとクラウドサービス向けSoCの需要は成長拡大トレンド
- 北米市場でのデータセンター商談が本格化



スマートデバイス

- この分野での新技術への需要はAI活用の広がりもあり、引き続き堅調
- ARやコンピュータビジョンなどの各種スマートデバイス市場等で、先端顧客との商談は引き続き活発



インダストリー

- 産業分野でもAI活用やネットワーク化でSolution SoCの需要、先端技術へ需要が拡大傾向
- 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

2024年度（予想）

■ 製品売上

- 新規量産開始に伴う製品売上は前年度比で大幅に増加（製品売上の約1割を占める）、一方、中国ネットワーク向け特需終了による減少や市場環境の変化を受けた事務機や産業機器などの減少により、実質的に前年度並みあるいは微減

■ 分野別

- オートモーティブ向けを中心に堅調
- スマートデバイス向け既存製品の需要増
- 一部の在庫調整などにより事務機、FA向け等は微減
- 大規模SoC需要拡大による検査装置向け需要増加
- 中国ネットワーク向け特需は前年度比150億円程度減少（当初想定ベース）

■ 地域別

- 中国：ネットワーク向け特需減少、オートモーティブは新規量産品増加
- 米国：スマートデバイス・産業機器向けを中心に増加
- 日本：産業機器向け（事務機、FA）で減少

■ NRE売上

- 商談獲得増に伴い緩やかな増加
- AI機能を実現するオートモーティブ及び産業機器向けSoCの順調な商談獲得、データセンター商談にも期待

■ 営業利益

- 製品売上は微減、製造原価率はほぼ同水準となり、製品粗利益は減少、さらにNRE拡大も、先端分野への積極的な投資を進め研究開発費も増加し、前年度比で減少

■ 前提

- 為替レート : 1ドル = 130円
- 為替感応度（売上） : 約12億円
- 為替感応度（営業利益） : 約3.25億円

2025年度以降（見込み）

■ 製品売上

- 2025年度も前年度並みあるいは微減
- 成長の基本となる新規量産による売上増（2024年度並みの増加を予想）は続くものの
- 中国ネットワーク向け（特需終了）（一部前倒しで収益寄与）、は当初想定に戻り減少
- また、民生機器向け需要等が当面弱含み

- 2026年度以降、2019～2022年度に獲得した商談（2,000億円レベルの商談獲得）に加え、現在の好調な商談獲得（2年連続2,500億円レベル）を背景に、これら商談の新規量産が開始され

- 売上成長に貢献（商談獲得金額は1ドル=100円ベース）
- オートモーティブ向けADAS/AD SoC商談の新規量産が開始
- 産業機器向けでの在庫調整一巡によるSoC需要が拡大
- 大規模SoC需要拡大による検査装置向けSoC需要が拡大
- RF技術を活用したIoT機器向けなども新規量産が開始
- 北米データセンタービジネスの拡大にも期待

■ NRE売上

- 引き続き増加基調

この資料は、市場トレンドと業績予想の背景および2025年度以降の見通しを示しています。業績予想の背景は、昨年秋以降、既にご説明しているところから大きく変わってはいません。

付け加えることとしては、今後、北米でのデータセンター商談の進展に期待しています。

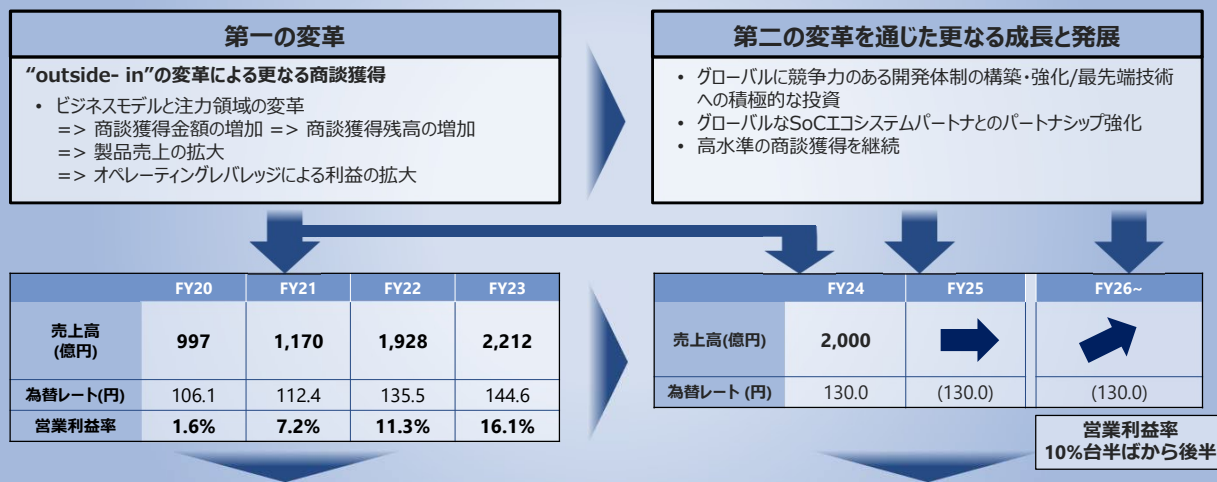
成長戦略

- 「第二の変革」を通じた更なる成長
- **Solution SoC** ビジネスモデル
- カスタム SoCの需要拡大
- カスタムSoC市場におけるソシオネクストのポジション
- 多分野・多品種で“Entire Design”を手掛けるソシオネクストの開発プラットフォームの特色と最先端技術への投資強化
- コンピューターアーキテクチャベースでの多様な分野での先端SOC開発事例
- 各アプリケーション市場で拡大する商談獲得
- アプリケーション市場別のビジネス展開
- グローバルな研究開発体制の変革



このページ以降は、当社の成長戦略をアップデートした内容になります。

- 「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



高成長と営業利益率向上の実現へ

29

このスライドは、成長戦略の概略になります。

「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ながら、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していきます。

"Together with our global partners, we bring innovation to everyone everywhere"

ソシオネクストは、新しいサービス・製品の差別化のために独自 (Bespoke) の先端SoCを必要とするお客様のパートナーとして、また、進化する半導体のエコシステムにおいてファウンドリ・OSATをはじめ、IP・EDAツール・ソフトウェアに至るまで最新の技術を提供するサプライヤーのパートナーとして、お客様、さらにはその先にいる世界中の人々に新しい価値を提供し、豊かな社会の実現に貢献していきたいと考えています。

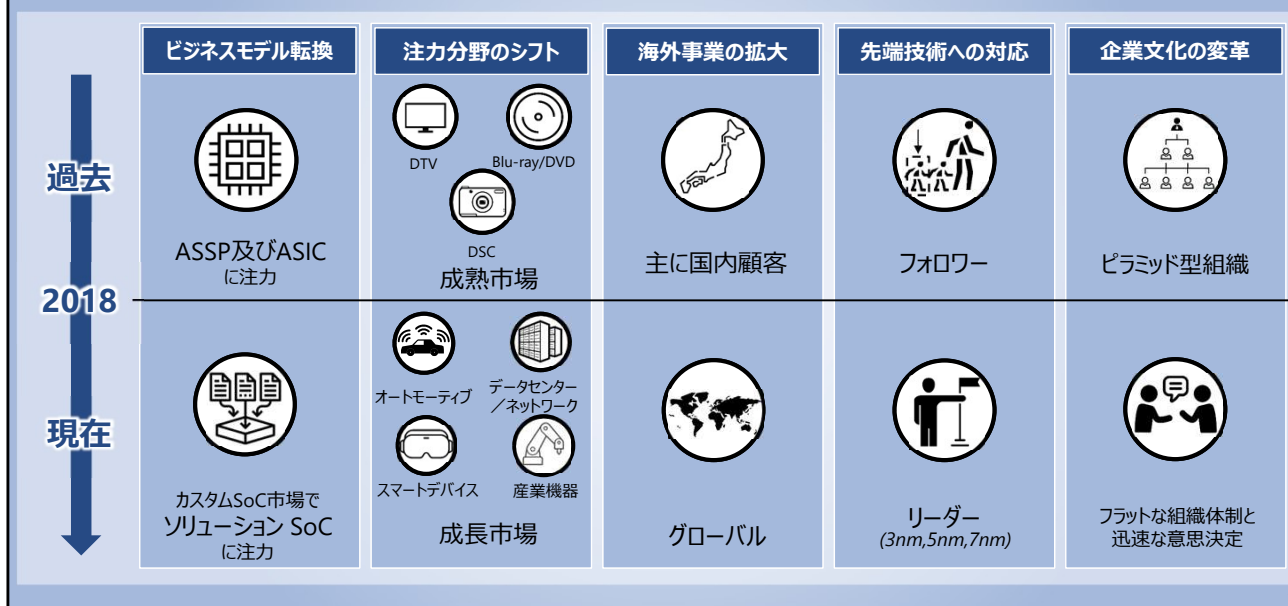


30

このスライドは当社のミッションを示しています。

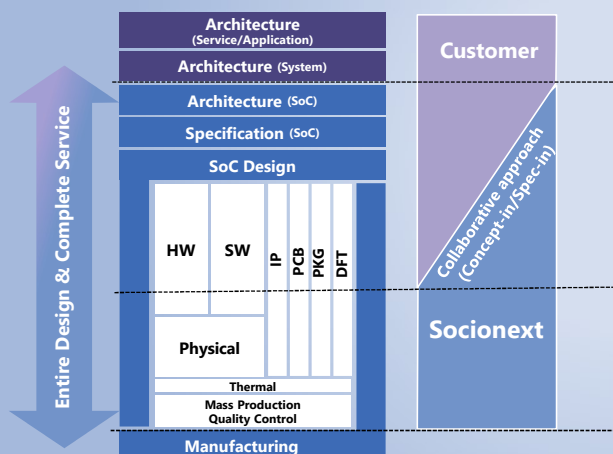
当社は、新しいサービス・製品の差別化のために独自 (Bespoke) の先端SoCを必要とするお客様と進化する半導体のエコシステムをつなぎ、世界中の人々に新しい価値を提供し、豊かな社会の実現に貢献していきたいと考えています。

- 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



- ソシオネクストは、先進的で革新的なチップを必要とするお客様に最適なカスタムSoCを提供するため、独自の新しいビジネスモデル「ソリューションSoC」を確立

“Solution SoC”



- お客様の要求を満たし、かつ効率的な設計を行うために、お客様と協力して、最適なSoCアーキテクチャを設計 / 半導体エコシステム全体から最適なIPと設計手法を選択 / あらゆるタイプのお客様に最適なカスタムSoCを提供

Socionext

- 幅広い技術、専門知識を持つ多様なエンジニア (SoCアーキテクチャ、... サーマル設計、品質)
- 先端技術分野での製品やサービスの差別化を図るため、ヘテロジニアスを含めた独自のSoCを求めるお客様とともに開発
- コンピュータアーキテクチャをベースとした柔軟な設計開発プラットフォーム上で、さまざまなCPU、AI、インターフェース、アプリケーションIPを活用して最適なSoCやチップレットを設計
- 品質を確保 (車載品質を含む)
- グローバルな生産・供給システム (オートモーティブ市場向けを含む)を有する

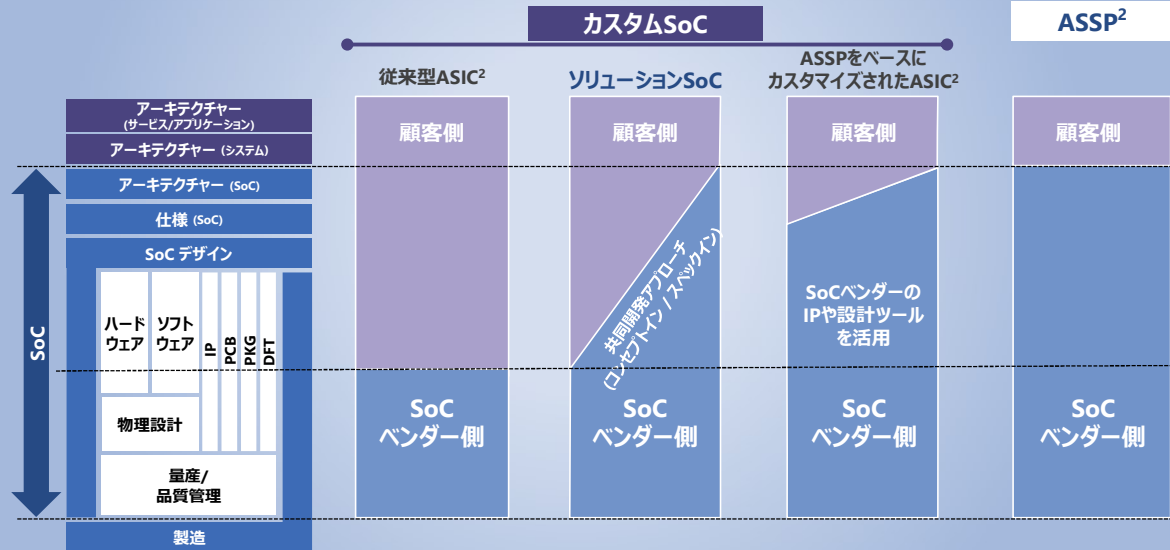
1. 本スライドは、当社の認識に基づいたイメージです

32

このスライドは当社の特徴であるソリューションSoCのビジネスモデルを示しています。

ソリューションSoCビジネスモデルは、お客様の要求を満たし、かつ効率的な設計を行うため、お客様と協力して、最適なアーキテクチャを設計し、半導体のエコシステム全体から最適なIPと設計手法を選択、そしてあらゆるタイプのお客様に最適なカスタムSoCを提供します。

- 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。

- 多分野・多品種で、SoCアーキテクチャーからサーマル設計、品質に至るまでの”Entire Design（全体設計）”とフルターンキー・量産対応の”コンプリート・サービス”を提供し、あらゆるタイプのお客様に最適な独自（Bespoke）SoCを開発

ソリューションSoCビジネスモデルで開発した独自（Bespoke）SoCの競争優位性

従来型ASIC¹との比較

- 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
- 独自（Bespoke）の SoC、ヘテロジニアスSoC/チップレット、および複雑な最先端の SoC 設計を提供可能
- 十分な自社リソースを確保できない企業にも利用可能

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、多分野・多品種におけるカスタムSoC開発の経験・知見
- SoCアーキテクチャーからサーマル設計、品質に至るまでの”Entire Design（全体設計）”能力と、先端技術分野でのフルターンキー・量産対応を含む充実した”コンプリート・サービス”提供能力

3. 事業規模

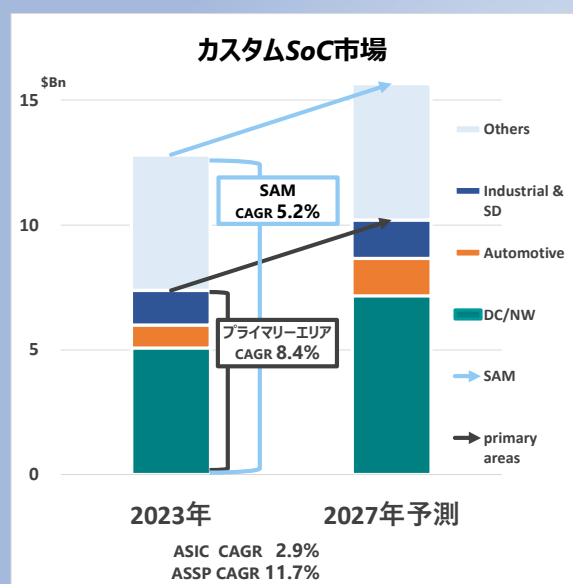
- 上流工程を含む大規模設計を可能とする豊富なエンジニアリングリソース（アーキテクト、システム・ソフトウェアエンジニア、フロントエンド・バックエンドエンジニア、パッケージングエンジニア等）

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。

当社は、多分野・多品種で、SoCアーキテクチャーからサーマル設計、品質に至るまでの”Entire Design（全体設計）”と車載を含むフルターンキー・量産対応の”コンプリート・サービス”を提供し、あらゆるタイプのお客様に最適な独自（Bespoke）SoCの開発を行っています。



カスタム SoC およびソリューション SoC への 需要拡大の背景

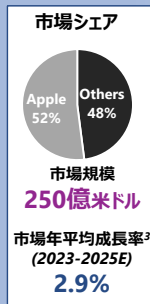
- 1 技術革新に伴う新しいサービスやアプリケーションの登場**
テクノロジーの進化により、新しいサービスやアプリケーションが登場、それらのサービスやアプリケーションに最適化されたSoC需要の拡大
- 2 カスタム vs ASSP**
(1) "More than Moore"の時代に、先端企業で、PPAの達成のための最適な設計を求め、独自のSoCへの要求拡大 (2) ASSPベンダーによるベンダーロックイン懸念 - ASSPに満足しない先端企業が増加
- 3 半導体エコシステムの進化**
半導体エコシステム(ファウンドリ、OSAT、EDA、IPベンダー、OSS等)の進化/拡大
- 4 "Entire Design (全体設計)"と"コンプリート・サービス"**
最先端SoCの設計の複雑化、「オーダーメイド」SoCのニーズ、チップレット / ヘテロジニアスインテグレーションの拡大に伴い、「Entire Design (全体設計)」(SoCアーキテクチャからサーマル・品質まで)と「コンプリート・サービス」(開発から生産管理・納入まで)の重要性がさらに高まっている
- 5 さまざまなアプリケーション市場における新たなニーズ**
従来ASIC が提供してきた分野でも、さまざまな IP の統合が必要となる高度な機能を実現するために、ソリューション SoC タイプの開発に向かう顧客が増加

1. Omdiaの"Application Market Forecast Tool-1Q 2024"をもとに当社が推計したものです。"logic ASICs"市場の数値を"Custom SoC(ASIC)"市場の数値としています。
2. 年平均成長率(2023-2027E)は(2027年予想 / 2023年実績)^{1/4}-1で算出しています。

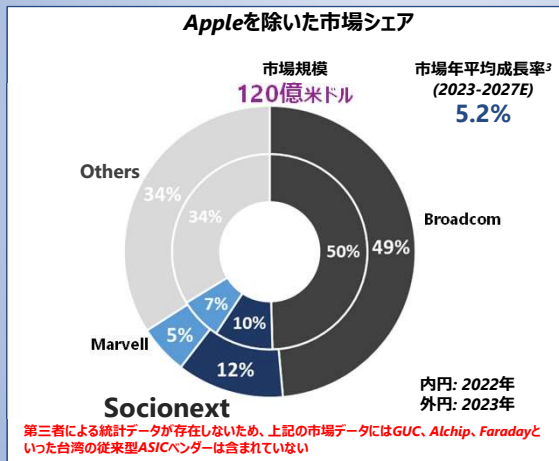
今後もカスタム SoC の需要は拡大していくと見ています。ここでは、需要拡大の背景にあるいくつかの要因、特にソリューション SoC のビジネス チャンスの拡大を促進している要因を示しています。

- 5nm/3nm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12%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）

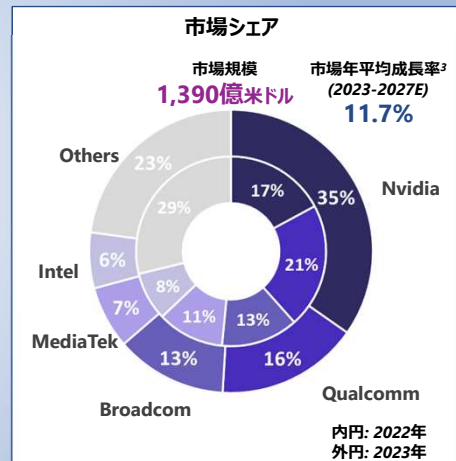
カスタムSoC（ASIC）¹ 市場シェア² (2022-2023年)



市場データは、当社が
Omdiaのデータにもとづ
き推計



ASSP¹市場シェア² (2022-2023年)



- Omdiaが"Application Market Forecast Tool-4Q 2023"で定義するLogic ASSPとLogic ASICをそれぞれ ASSPとカスタムSoC（ASIC）と定義しています。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ります。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です。
- Omdiaの"Competitive Landscaping Tool CLT, Annual-4Q 2023"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。
- Omdiaの"Application Market Forecast Tool-1Q 2024"及び当社内部データをもとに当社が推計したものです。年平均成長率(2023年-2027年予想)は(2027年予想 / 2023年)^(1/4)-1で算出しています。

多分野で“Entire Design（全体設計）”を手掛けるソシオネクストの 開発プラットフォームの特色と最先端技術への投資強化

socionext

コンピュータアーキテクチャベースの開発設計

- 先端技術分野では主要アプリケーション間で、コンピュータアーキテクチャベースの似通ったシステム構成へ進む中、共通の開発プラットフォームを構築
- 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”
- PPAの最適化に向けて共通の課題が存在
- More than MooreのSoC化技術（チップレット、ヘテロジニアスインテグレーション）
- 設計の複雑化（プロセス、ソフトウェア、ヘテロジニアス、サマル設計、信頼性）

多分野・多品種の“Entire Design（全体設計）”を手掛ける“Solution SoC” に最適な設計開発プラットフォームの構築

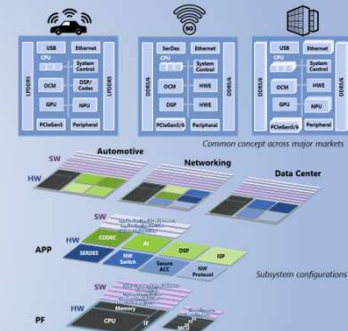
- ハードウェアのみならずシステムレベルのソフトウェアからサマル設計など、幅広い分野の総合設計領域を包含するコンピュータアーキテクチャに基づく開発設計プラットフォームの構築、強化など
- 多分野・多品種の開発経験を活かし、これをカバーする設計開発プラットフォームの構築
- 各機能層の既存の設計資産を維持しながら、技術進化に対応
- ソフトウェアを含めた強固な開発プラットフォームの構築
- 複雑化するSoC設計において、“Entire Design” / “コンプリート・ソリューション”の提供

先端テクノロジーへの投資の拡大

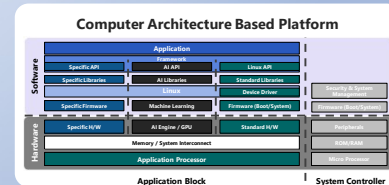
- 最先端テクノロジーへの投資
 - ・ 2nm、1.4nmのプロセスノード
 - ・ チップレット(die-to-dieインターコネクト、2.5D/3D他)
 - ・ IP、設計・開発を支援するためのAI等
- SoCエコシステム（EDA、IP、その他ベンダー）とのより緊密なパートナーシップで最先端技術を強化し、多種多様なIPや技術から最適な技術選択を求める顧客に応える

◆ 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

- システムおよびサブシステム構成、バスアーキテクチャは主要なアプリケーションでコンピュータアーキテクチャに近づき、似通ったものになりつつある
- 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



ソシオネクスト “Solution SoC” 開発プラットフォーム



37

このスライドは、当社の開発プラットフォームの特色を示しています。

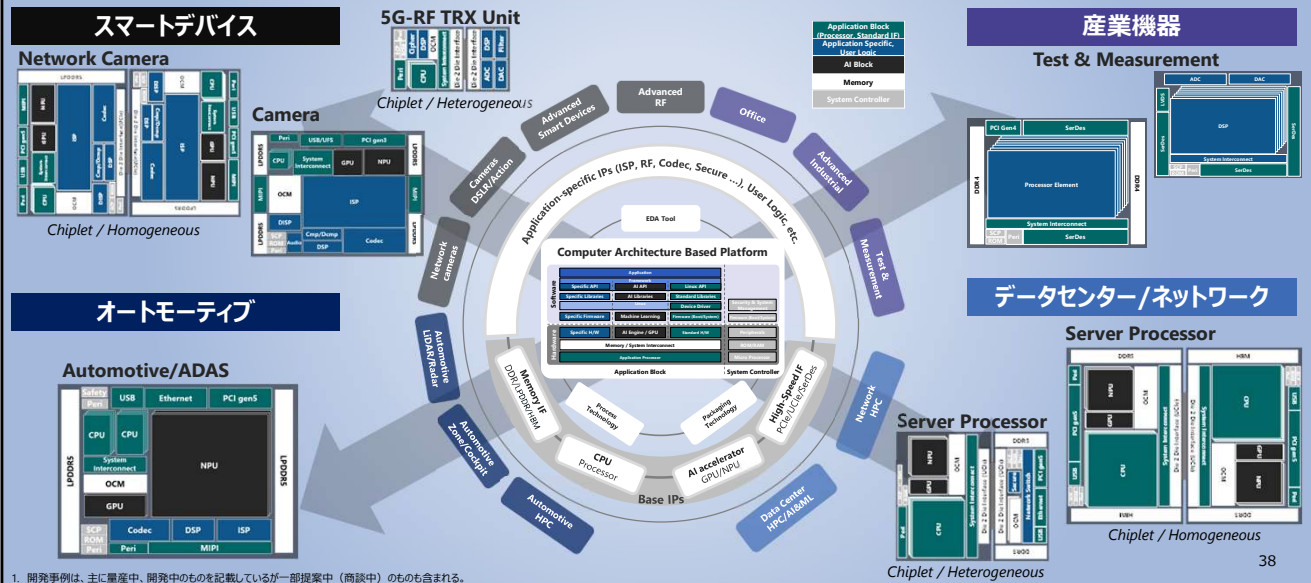
先端技術分野では主要アプリケーション間で、コンピュータアーキテクチャをベースにした似通ったシステム構成になってきました。

多分野・多品種の“Entire Design（全体設計）”を手掛ける“Solution SoC”に最適な設計開発プラットフォームの構築するとともに、先端テクノロジーへの投資の拡大を行っていきます。今年度も積極的に投資を進めたいと思っています。

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していきます。

コンピュータアーキテクチャベースでの多様な分野での先端SOC開発事例

- 主要アプリケーション間で、コンピューター・アーキテクチャー・ベースの似通ったシステム構成へ進口中、共通の開発プラットフォームを構築
- チップレット、ヘテロジニアスインテグレーション、サーマル設計、信頼性など、設計の複雑化によるPPAの最適化の課題に対応



このスライドは先端SoCの開発例を示しています。

様々な分野でコンピューターアーキテクチャベースの似通ったシステム構成となっています。

スマートデバイス

5/7/12nm
DSLR/Action



5/7nm
Network cameras
AR



オートモティブ

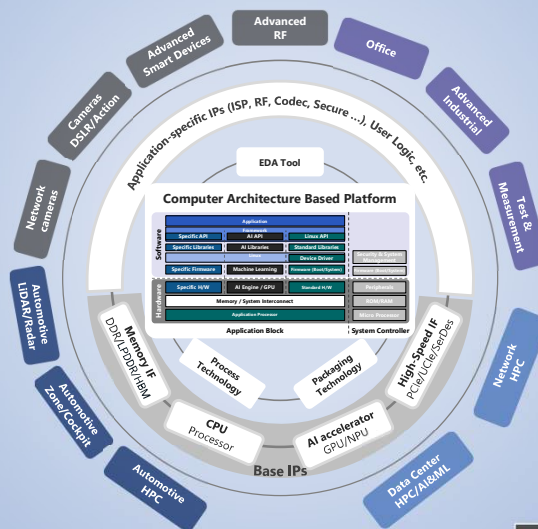
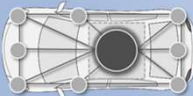
16/22nm
LiDAR / Radar / Camera



7/16/22nm
Zone Computing



3/5nm
HP Computing



産業機器

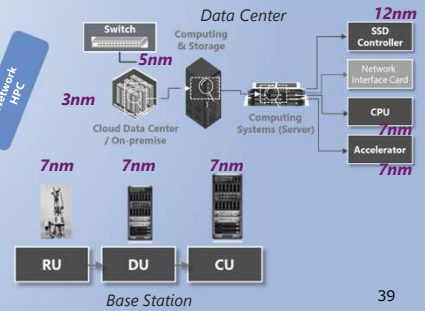
5/7nm
Test & Measurement



28nm
Printer

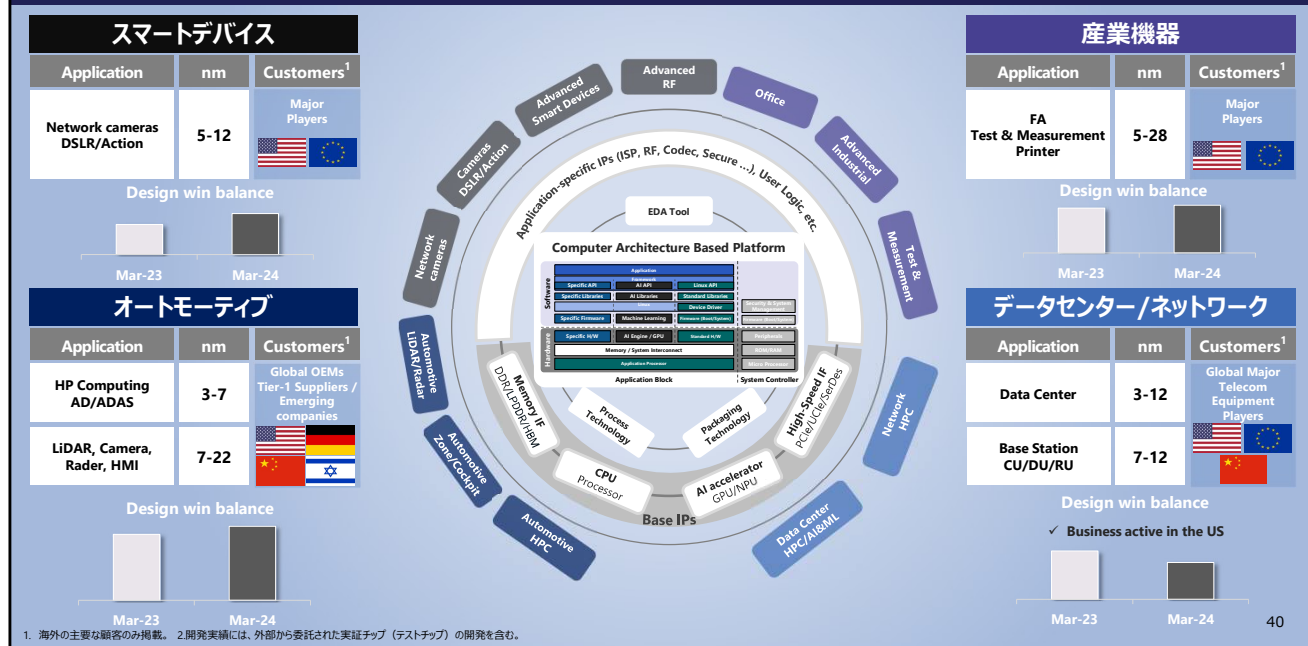


データセンター/ネットワーク



39

このスライドは各アプリケーション市場で獲得した商談例を示しています。



このスライドは各アプリケーション市場の商談獲得残高を示しています。

当社は、注力している各アプリケーション分野で着実に成功を収めています。

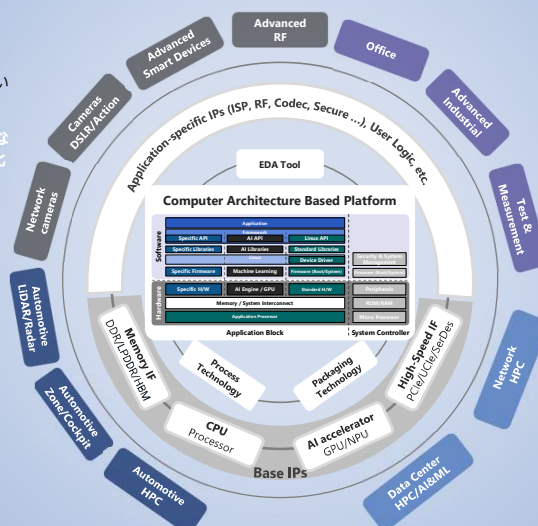
特に、米国のデータセンターおよびネットワーク分野でのビジネス機会が増えており、今後の進展に期待しています。

スマートデバイス

- この分野での新技術への需要は、AI活用の広がりもあり、引き続き堅調
- コンピューター・ビジョン、ARなどのアプリケーションにおいて、先進的な顧客との商談は引き続き活発
- ソリューションSoCビジネスモデルを活用し、革新的な市場で必要とされる高度な低消費電力技術を強化

オートモティブ

- ADAS（先進運転支援システム）とAD（自動運転）のイノベーション継続
- ソンアーキテクチャやセンシングSoCに加え、HPCの需要も旺盛
- 商談は引き続き活発
- ソリューションSoCビジネスモデルを活用し、業界で確固たる地位を確立
- 最先端のプロセスノードを追求
 - ・ 3nm車載プロセス採用（2023年10月）



産業機器

- AIやネットワークの活用拡大により、産業用途で先端技術を搭載したソリューションSoCへの需要が拡大
- FA、計測機器やRF-CMOS技術を用いたカスタムSoCなどビジネスチャンスが拡大
- ソリューションSoCビジネスモデルを活用し、高度なプロセスノードとRF-CMOSテクノロジーを備えたカスタムSoCを提供

データセンター/ネットワーク

- 生成AI需要の高まりによるDC&NWやクラウドサービス向けSoCの需要は成長拡大トレンド
- 北米市場での新規商談獲得活動が本格化
- ソリューションSoCのビジネスモデルを活用し、更なる事業拡大を目指す
- 最先端のテクノロジーへの投資を継続
- Entire Design（全体設計）を最大限に活用
- IPベンダーとの連携強化
- 米国における研究開発力の強化／米国へのリソースシフト
- 最先端のプロセスノードを追求
 - ・ Arm社との2nmの連携（2023年10月）など
- 北米での新規商談が進展

41

このスライドは各アプリケーション市場への事業展開の状況を示しています。

オートモティブ分野はビジネス機会が引き続き活発であり、データセンター/ネットワーク分野も北米での新規商談が進展しています。

それぞれの分野でソリューションSoCのビジネスモデルを訴求していき、更なる成長と発展を目指していきます。

- 主要な事業領域とビジネスモデルの変化に対応したグローバル開発体制の再構築
- 柔軟で拡張性の高いSolution SoC開発プラットフォームの強化



42

このスライドは、これまでのグローバルな研究開発体制の変革について示しています。

“Solution 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。

2022年度以降、開発体制を再度大きく見直し、三層構造の組織体制を導入、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きました。

「第二の変革」で、更なる発展へ向けた準備を整えています。

特に、Solution SoCのビジネスモデルを展開するためには、Entire Design能力の強化を図る必要があり、そのために、グローバル組織としてチームを強化し、強いグローバル開発体制を構築するとともに、設計手法やサーマル設計、品質などに至る技術についても強化しています。

また、インドオフィスの開設など、海外での設計リソースの強化を進めています。

Appendix:

Overview

- 財務諸表
- 売上高の内訳 四半期別
- 商談獲得の詳細
- 会社概要、他



(単位：億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度予想
売上高	997	1,170	1,928	2,212	2,000
前年同期比増減率	-3.7%	+17.3%	+64.7%	+14.8%	-9.6%
製品売上	731	846	1,568	1,829	-
NRE売上	230	281	349	376	-
その他売上	36	43	11	8	-
売上原価	(432)	(498)	(1,039)	(1,112)	-
売上総利益	565	673	888	1,100	-
売上総利益率	56.7%	57.5%	46.1%	49.7%	-
製品粗利益	40.1%	41.1%	33.7%	39.2%	-
研究開発費	(392)	(432)	(493)	(533)	-
販売費及び一般管理費 (研究開発費除く)	(158)	(156)	(178)	(212)	-
営業利益	16	85	217	355	270
営業利益率	1.6%	7.2%	11.3%	16.1%	13.5%
営業外収益	4	6	18	16	0
経常利益	20	91	234	371	270
法人税等合計	(5)	(16)	(37)	(110)	(75)
当期純利益	15	75	198	261	195
当期純利益率	1.5%	6.4%	10.3%	11.8%	9.8%
為替レート (USD/JPY)	106.1	112.4	138.7	144.6	130.0

(単位: 億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
資産					負債及び純資産				
現金及び預金	427	463	451	697	買掛金	120	166	234	157
売掛金	286	251	408	353	未払金・未払費用	74	69	303	182
棚卸資産 ¹	67	164	477	255	その他	19	39	286	191
その他	26	29	224	86					
流動資産合計	806	906	1,561	1,389	流動負債合計	213	274	823	531
有形固定資産	89	116	172	218	固定負債合計	13	14	17	27
Reticle	37	47	56	81	負債合計	226	288	841	558
その他有形固定資産	52	69	116	130	資本金	302	302	302	327
無形固定資産	116	122	130	185	資本剰余金	302	302	302	327
繰延税金資産	23	31	69	67	利益剰余金	214	289	486	636
その他	9	8	8	9	その他	(1)	3	8	20
固定資産合計	237	278	379	479	純資産合計	817	896	1,099	1,310
総資産合計	1,042	1,184	1,939	1,868	負債純資産合計	1,042	1,184	1,939	1,868

強固なバランスシート

現金及び預金



697億円
(FY23)

負債



有利子負債ゼロ
(FY23)

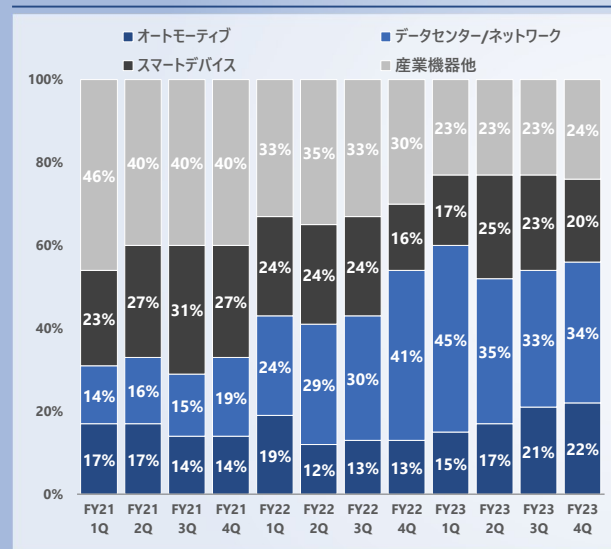
自己資本比率²



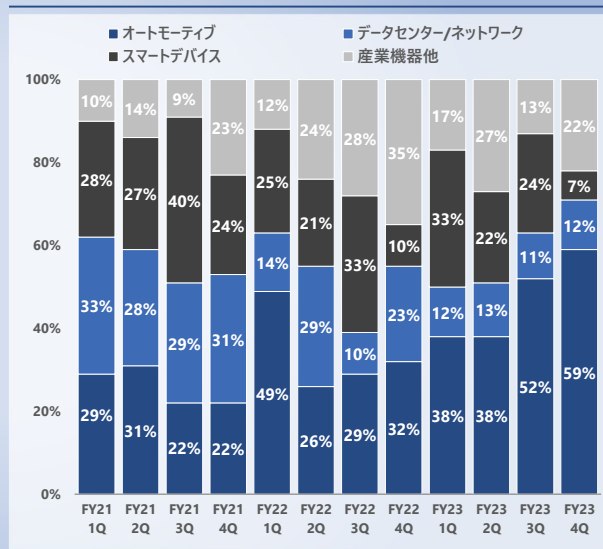
70.1%
(FY23)

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」の合計値を「総資産」で除して算出

売上高¹

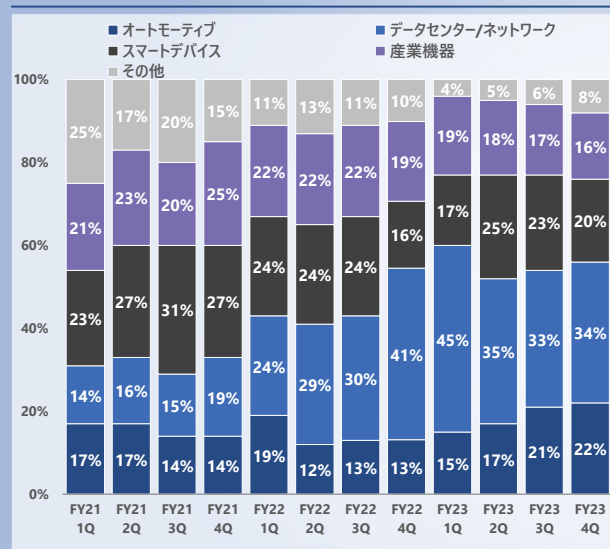


NRE売上¹

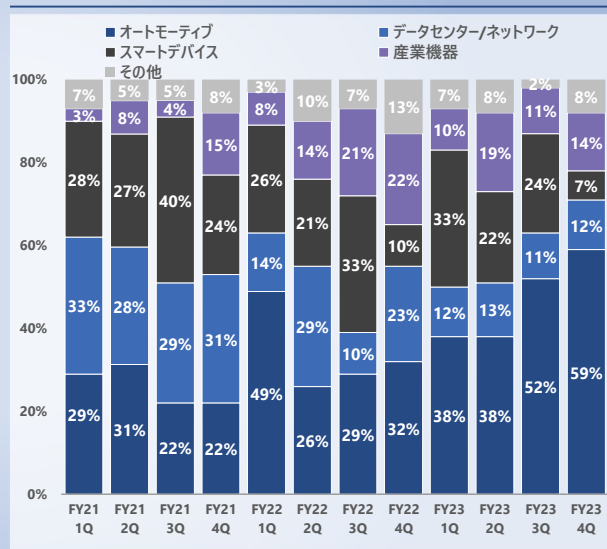


1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

売上高¹

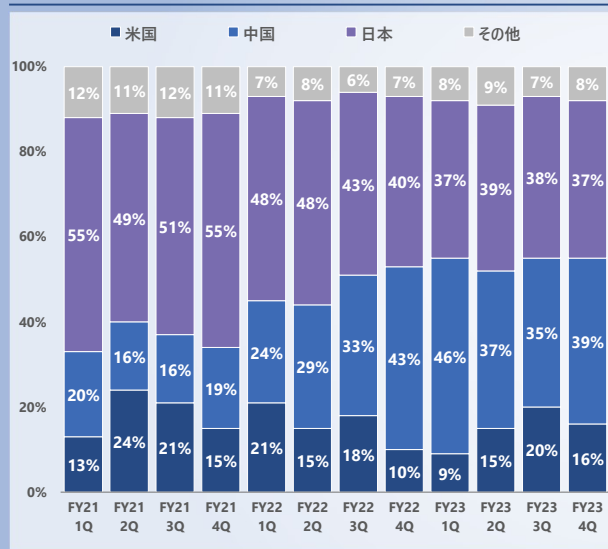


NRE売上¹

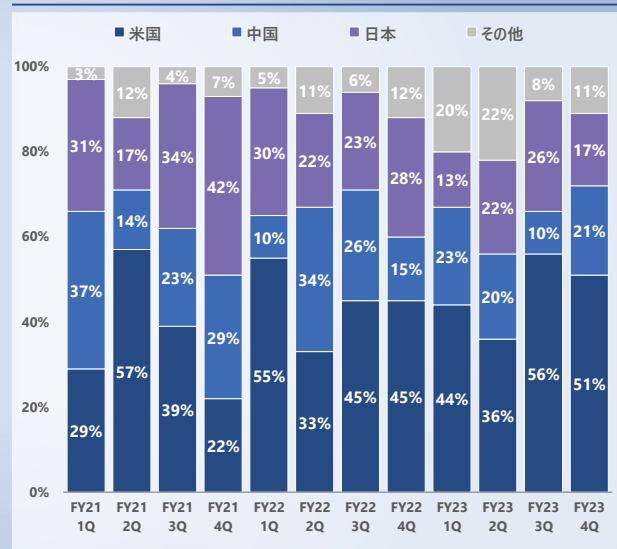


1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

売上高¹

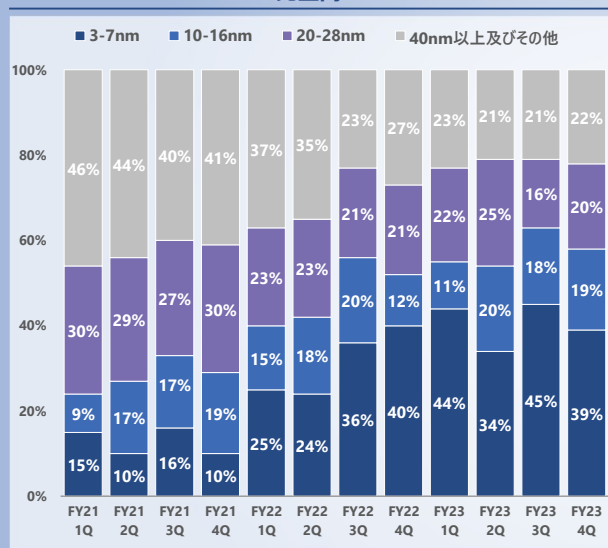


NRE売上¹

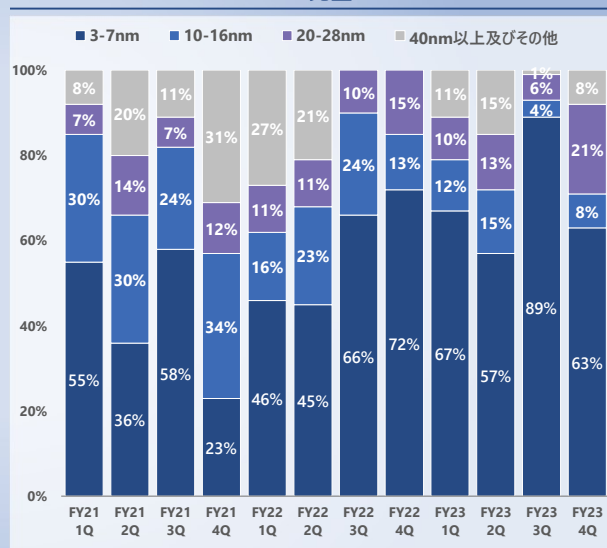


1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

売上高¹



NRE売上¹

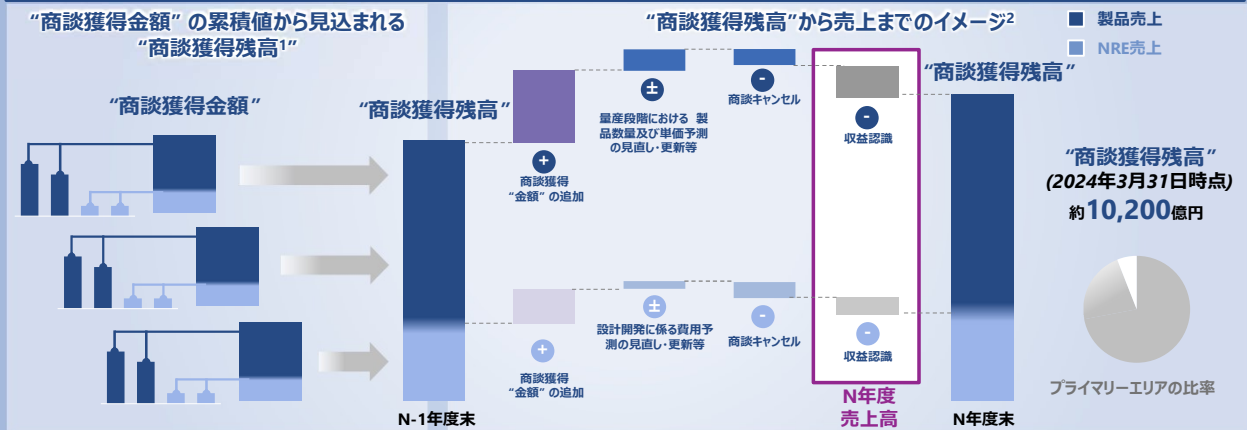


1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

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

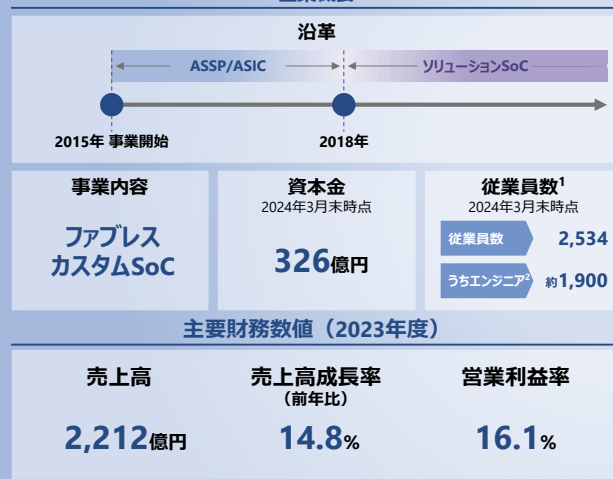
“商談獲得残高”は、ある時点までに獲得され存続している商談の“商談獲得金額”の累積値から見込まれる顧客需要に関する当社の予測を示している。“商談獲得残高”は商談を獲得した期間の末から残高確認時点までの進捗または変化を反映したものである。“商談獲得残高”は将来のリスクを都度反映するよう、保守的な方法で定期的に見直される



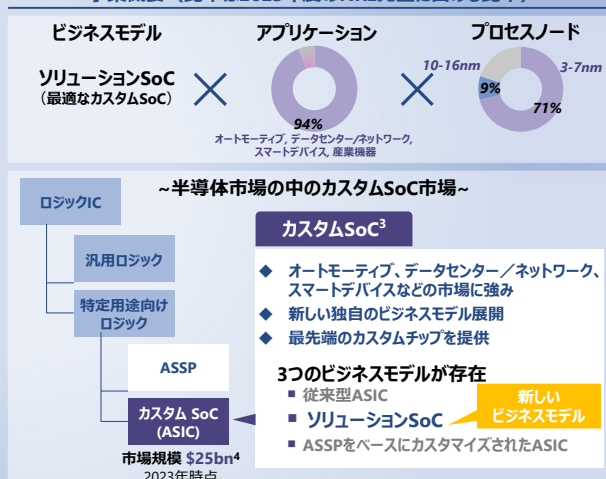
1. 「商談獲得残高」は、その時点において存続している案件に関する商談獲得金額の累積値の、当該時点における当社の予測値です。そのため、商談獲得残高には、(1)当該案件に係る実際の売上又は開発計画、販売数量、製品単価、製造キャパシティの変更などの増減要因及び、(2) 商談獲得後の案件の中止など、事後的な事象が反映されています。例えば、FY19からFY21における商談獲得金額のおよそ20%に相当するプライマリーエリア（オートモーティブ、ネットワーク/データセンター、スマートデバイス分野）の商談が事後的に中止となっています。もっとも、FY19からFY23までの商談獲得金額については、商談獲得後の案件中止による影響額と商談獲得後の単価上昇、数量増などの影響額とがオフセットされ、当初の獲得額と概ね同水準となっています。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及びFY23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。

- 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

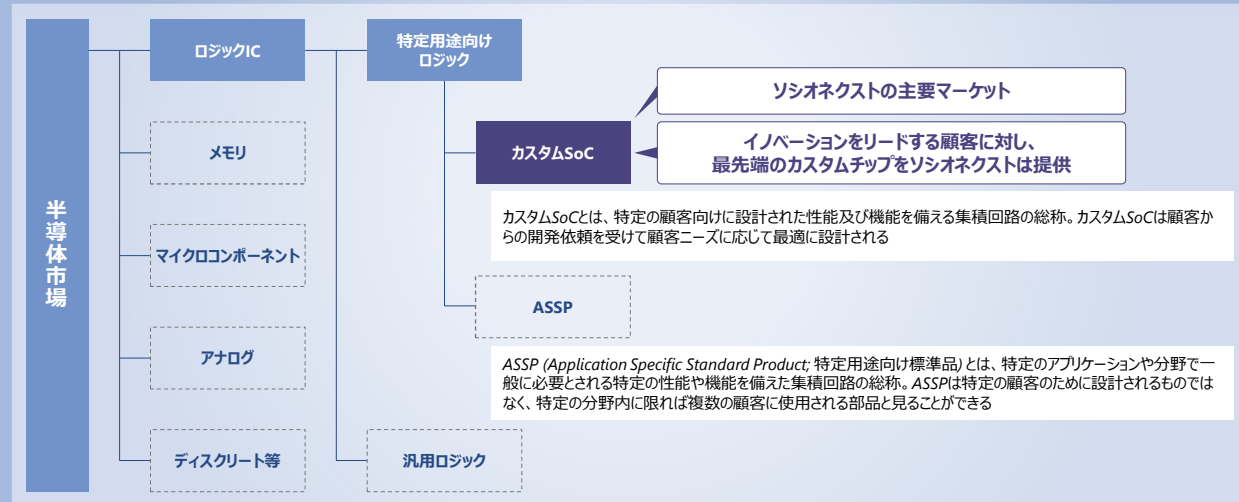


事業概要（比率は2023年度のNRE売上に占める比率）



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 2023”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

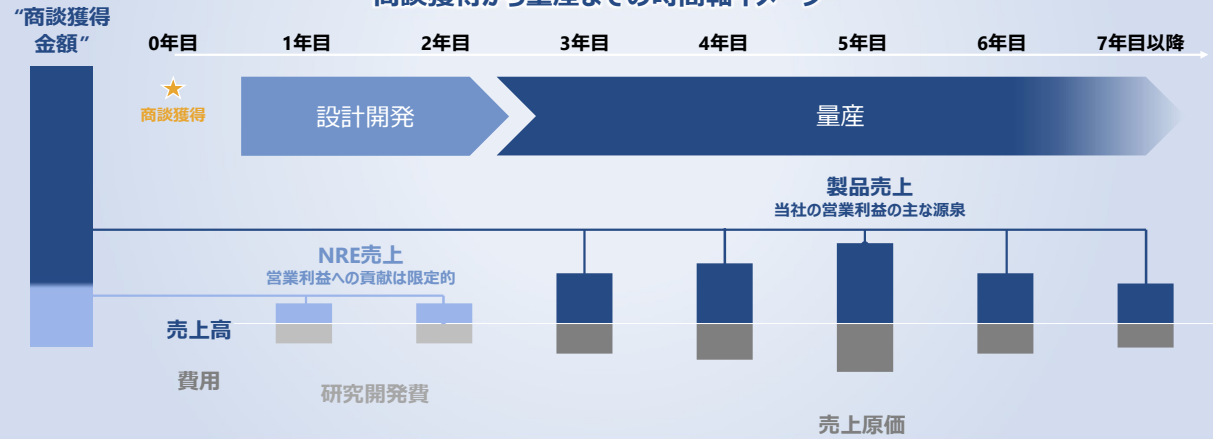
“商談獲得金額”は、獲得した商談から見込まれる将来の顧客需要に関する当社の予測を示している。

“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
- 想定為替レートは1ドル = 100円を使用

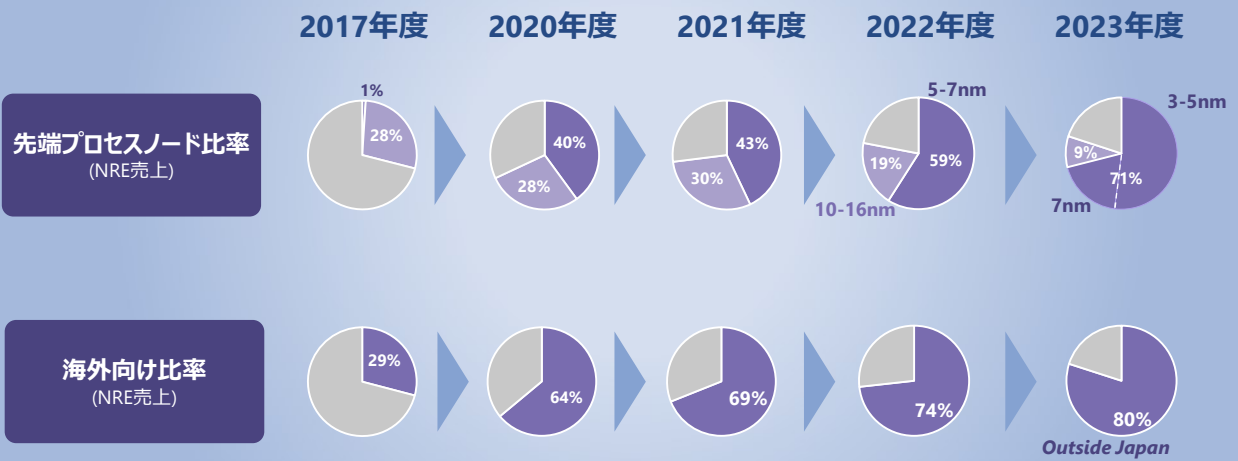
商談獲得から量産までの時間軸イメージ²



1. P.3をご参照下さい。
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。

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



socionext