



# 2024年度 第2四半期 決算概要

2024年10月31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、正確性又は完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。本資料の使用又は内容等に関して生じたいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。本資料には、当社に関する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」というような表現や将来の事業活動、業績、出来事又は状況を説明するその他の類似した表現が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報を基に、本資料の作成時点における当社の経営陣の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提（仮定）の下になされています。そのため、これらの将来に関する記述又は前提（仮定）は、様々なり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ものですが、製造委託先の受注制限など製造キャパシティによる制約は考慮していません。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ておらず、かつ、当社の事業では商談獲得から製品売上の計上までの期間が長いため、当社の事業及び将来の見通しを評価するための財務情報は限定的であり、当社の過年度の業績は今後の業績を判断する情報としては不十分である可能性があります。本資料ではな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™**

**2024年度第2四半期連結決算**

- 2024年度第2四半期連結決算概要
- 2024年度通期見通し



	2023年度				2024年度		(単位：億円)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前年同期比	増減率
<b>売上高</b>	<b>614</b>	<b>555</b>	<b>527</b>	<b>516</b>	<b>528</b>	<b>464</b>	<b>-91</b>	<b>-16.5%</b>
製品売上	529	485	405	409	423	377	-109	-22.4%
NRE売上	84	68	119	105	103	84	16	23.5%
その他	1	2	2	2	2	3	1	55.3%
<b>売上原価</b>	<b>345</b>	<b>282</b>	<b>246</b>	<b>239</b>	<b>229</b>	<b>222</b>	<b>-60</b>	<b>-21.2%</b>
製品売上原価率	65.2%	58.2%	60.8%	58.4%	54.3%	59.1%		
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>168</b>	<b>187</b>	<b>188</b>	<b>202</b>	<b>196</b>	<b>189</b>	<b>1</b>	<b>0.7%</b>
研究開発費	122	125	136	150	150	138	13	10.8%
販売費・管理費	47	63	51	51	46	51	-12	-19.4%
<b>営業利益</b>	<b>101</b>	<b>86</b>	<b>93</b>	<b>76</b>	<b>103</b>	<b>53</b>	<b>-33</b>	<b>-38.2%</b>
営業利益率	16.5%	15.4%	17.6%	14.7%	19.4%	11.4%		
<b>当期純利益</b>	<b>80</b>	<b>73</b>	<b>50</b>	<b>58</b>	<b>76</b>	<b>40</b>	<b>-33</b>	<b>-45.3%</b>
純利益率	12.9%	13.2%	9.5%	11.3%	14.3%	8.6%		
<b>為替レート (USD/JPY)</b>	<b>137.4</b>	<b>144.6</b>	<b>147.9</b>	<b>148.6</b>	<b>155.9</b>	<b>149.4</b>		

まず、2024年度第2四半期の実績についてご説明します。

売上高は464億円、前年同期比-91億円 (-16.5%) の減収、

営業利益は53億円、前年同期比-33億円 (-38.2%) の減益となりました。

円安による為替影響は、売上高で+13億円、営業利益で+5億円の影響がありました。

純利益は、高蔵寺事業所の売却に伴う特別利益+18億円、為替差損等の営業外損益-15億円、法人税等が-16億円あり、40億円となりました。

製品売上は377億円、前年同期比-109億円 (-22.4%) の減収となりました。

製品売上は、新規量産品などは順調に推移したものの、特需（約50億円）の終了に加えて、データセンター/ネットワーク分野での中国通信関係など中国需要の減少および産業分野のFA関係、事務機向け製品の需要が弱含みであったことなどが影響し、-109億円の減収となりました。

地域別では、中国向け特需の終了をはじめ、中国需要の弱含みが影響し、主に中国向けでの減収となりました。中国以外の地域向けは微減でした。

NRE売上は、開発完了案件が重なったこともあり、前年同期比で+16億円の増収となりました。

営業利益は53億円、前年同期比-33億円 (-38.2%) の減益となりました。

NRE売上の増加 (+16億円) 、販管費の減少 (-12億円) はあったものの、製品売上減少に伴う製品粗利の減少、先端プロジェクト開発の進捗に伴う研究開発費の増加 (+13億円) などにより、減益となりました。

	2023年度		2024年度		(単位：億円)
	1H	1H	前年同期比	増減率	
売上高	1,170	992	-178	-15.2%	
製品売上	1,014	800	-215	-21.2%	
NRE売上	152	188	35	23.3%	
その他	3	5	1	41.6%	
売上原価	627	452	-175	-28.0%	
製品売上原価率	61.8%	56.5%			
販売費及び一般管理費	356	384	29	8.0%	
研究開発費	246	288	41	16.8%	
販売費・管理費	110	97	-13	-11.8%	
営業利益	187	156	-31	-16.7%	
営業利益率	16.0%	15.7%			
当期純利益	153	116	-37	-24.2%	
純利益率	13.1%	11.7%			
為替レート（USD/JPY）	141.0	152.6			

続きまして、2024年度上期の実績について説明します。

2024年度上期は売上高は992億円、前年同期比-178億円 (-15.2%) の減収となりました。

営業利益は156億円、前年同期比-31億円 (-16.7%) の減益となりました。

円安による為替影響は、売上高で+65億円、営業利益で+25億円の影響がありました。

上期の純利益は、高蔵寺事業所の売却に伴う特別利益+18億円、為替差損等の営業外損益-9億円、法人税等が-48億円あり、116億円となりました。

製品売上は、新規量産品などは順調に推移したものの、特需（約150億円）の終了に加えて、データセンター/ネットワーク分野での中国通信関係など中国需要の減少とともに、産業分野のFA関係、事務機向け製品の需要が弱含みであったことなどが影響し-215億円の減収となりました。

地域別では、中国向け特需の終了をはじめ、中国需要の弱含みが影響し、主に中国向けでの減収となりました。中国以外の地域向けは微減でした。

NRE売上は、開発完了案件が重なったこともあり、前年同期比で+35億円の増収となりました。

営業利益は156億円、営業利益率15.7%、前年同期比-31億円 (-16.7%) の減益となりました。

NRE売上の増加 (+35億円)、製品構成の変化・調達に係る原価の間接的な為替影響による原価率改善 (-5.3%)、販管費の減少 (-13億円) はあったものの、製品売上の減少に伴う製品粗利益の減少、先端プロジェクト開発の進捗に伴う研究開発費の増加 (+41億円) などにより、減益となりました。

売上高<sup>1</sup>営業利益<sup>1</sup>

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及びレビューを行っておりません。

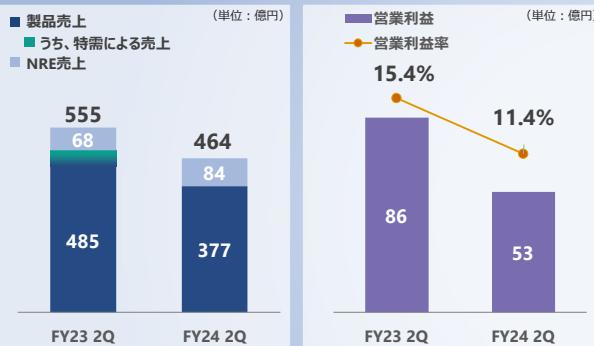
7

このスライドは、2021年度第1四半期から直近の2024年度第2四半期までの売上高と営業利益の推移を示しています。

製品売上は、新規量産品などは順調に推移したものの、前年比ではデータセンター/ネットワーク分野での特需の終了や中国通信関係など中国需要の減少とともに、産業分野のFA関係、事務機向け製品の需要が弱含みであったことなどが影響し、減少しています。

NRE売上は、四半期ごとにバラツキがありますが、開発の成果物に対する対価でもあり、いずれにしても、先端技術を使用する大型商談の獲得の拡大に伴って、引き続き緩やかな増加基調にあります。

## 売上高、営業利益 前年同期比



&lt;売上高&gt; 前年同期比 -91億円 (-16.5%)

- 製品売上 -109億円 (うち、為替影響 +10億円)
- NRE売上 +16億円 (うち、為替影響 +2億円)
- 円安による影響 +13億円 (1ドル144.6円→149.4円)

## 営業利益 前年同期比の変動内訳



&lt;営業利益&gt; 前年同期比 -33億円 (-38.2 %)

- 製品売上減少等による製品粗利益減 -53億円
- NRE売上の増加 +14億円
- 研究費、販売費・管理費減他 +2億円
- 円安による影響 +5億円

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、2024年度第2四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464億円、前年同期比-91億円 (-16.5%)となりました。

製品売上は-109億円の減少、NRE売上は+16億円の増加となりました。また、円安による為替影響が+13億円ありました。

製品売上は、新規量産品などは順調に推移したものの、特需（約50億円）の終了に加えて、データセンター/ネットワーク分野での中国通信関係など中国需要の減少とともに、産業分野のFA関係、事務機向け製品の需要が弱含みであったことなどが影響し-109億円の減収となりました。

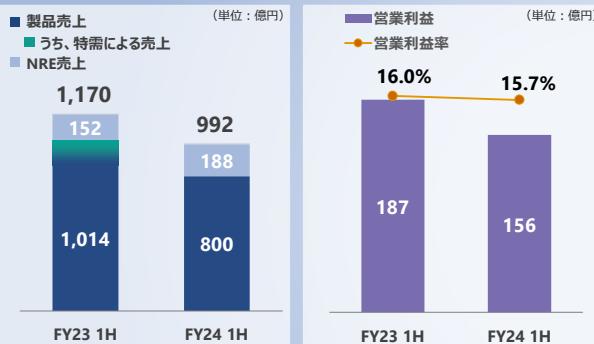
地域別では、中国向け特需の終了をはじめ、中国需要の弱含みが影響し、主に中国向けでの減収となりました。中国以外の地域向けは微減でした。

NRE売上については、開発完了案件が重なったこともあり、前年同期比で増加しています。

営業利益は53億円、前年同期比-33億円 (-38.2%)の減益となりました。

NRE売上の増加 (+14億円) や販管費の減少はあったものの、製品売上減少に伴う製品粗利益の減少、先端プロジェクト開発の進捗に伴う研究開発費の増加などにより、減益となりました。

## 売上高、営業利益 前年同期比



&lt;売上高&gt; 前年同期比 -178億円 (-15.2%)

- 製品売上 -215億円 (うち、為替影響 +54億円)
- NRE売上 +35億円 (うち、為替影響 +12億円)
- 円安による影響 +65億円 (1ドル141.0円→152.6円)

## 営業利益 前年同期比の変動内訳



&lt;営業利益&gt; 前年同期比 -31億円 (-16.7 %)

- 製品売上減少等による製品粗利益減 -63億円
- NRE売上の増加 +24億円
- 研究費、販売費・管理費増他 -17億円
- 円安による影響 +25億円

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、2024年度上期の前年同期比での増減要因を示しています。

売上高は992億円、前年同期比-178億円 (-15.2%) の減収となりました。

前頁の説明のように製品売上が減少していますが、うち特需に係る売上減少が150億円程度です。

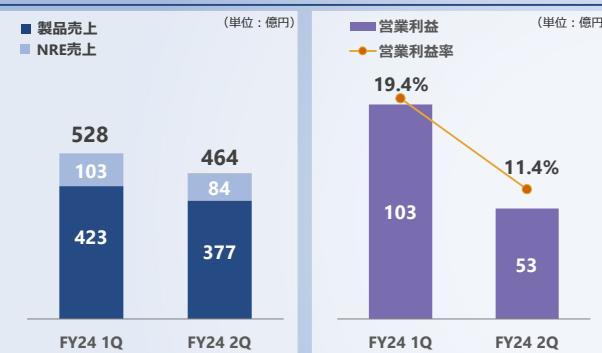
製品売上は、新規量産品などは順調に推移したものの、特需（約150億円）の終了に加えて、データセンター/ネットワーク分野での中国通信関係など中国需要の減少とともに、産業分野のFA関係、事務機向け製品の需要が弱含みであったことなどが影響し、-215億円の減収となりました。地域別では、中国向け特需の終了はじめ、中国需要の弱含みが影響し、主に中国向けでの減収となりました。中国以外の地域向けは微減でした。

NRE売上については、開発完了案件が重なったこともあり、前年同期比で増加しています。

営業利益は156億円、前年同期比-31億円 (-16.7%) の減益となりました。

営業利益は、NRE売上増 (+24億円) や円安による為替影響 (+25億円) や、製品構成の変化・調達に係る原価の間接的な為替影響による原価率改善はあったものの、製品売上減少に伴う粗利益減少や先端プロジェクト開発の進捗に伴う研究開発費の増加などにより減益となりました。

## 売上高、営業利益 前四半期比



## 営業利益 前四半期比の変動内訳



## &lt;売上高&gt; 前四半期比 -64億円 (-12.1%)

- 製品売上 -46億円 (うち、為替影響 -14億円)
- NRE売上 -19億円 (うち、為替影響 -3億円)
- 円高による影響 -17億円 (ドル155.9円→149.4円)

## &lt;営業利益&gt; 前四半期比 -50億円 (-48.5 %)

- 製品売上の減少等による製品粗利益減 -33億円
- NRE売上の減少 -16億円
- 研究費、販売費・管理費減他 +5億円
- 円高による影響 -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。

10

次に2024年度第2四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464億円、前四半期比-64億円 (-12.1%) となりました。

製品売上は、データセンター/ネットワーク分野での中国通信関係など中国需要の減少とともに、産業分野のFA関係、事務機向け製品の需要が弱含みであったことなどが影響し-46億円の減収となっています。

NRE売上は、前四半期に開発完了のタイミングが重なったこともあります、前四半期比では-19億円の減少となりました。

うち、売上高全体での為替影響は円高になったことにより-17億円です。

営業利益は53億円、前四半期比-50億円 (-48.5 %) の減益となりました。

営業利益は、製品売上減少、NRE売上が前四半期に集中したことの影響、調達に係る原価の間接的な為替影響による原価率悪化などにより、減益となりました。うち、前四半期からの円高による為替影響は-7億円ありました。

原価率悪化は、前四半期より為替水準が円高に推移したことにより、調達に係る原価の間接的な為替影響（第1四半期の原価率改善要因の一つ）が減少したことなどによるものです。

	2024年 3月末	2024年 9月末	(単位：億円)	前年度末比
<b>資産</b>	1,868	<b>1,778</b>	-90	
<b>流動資産</b>	1,389	<b>1,323</b>	-66	
<b>現預金</b>	697	<b>740</b>	42	
<b>売掛金</b>	353	<b>298</b>	-54	
<b>棚卸資産<sup>1</sup></b>	255	<b>195</b>	-60	
<b>未収入金</b>	29	<b>37</b>	8	
<b>固定資産</b>	479	<b>456</b>	-23	
<b>負債</b>	558	<b>399</b>	-159	
<b>流動負債</b>	531	<b>374</b>	-157	
<b>買掛金</b>	158	<b>125</b>	-32	
<b>未払金</b>	93	<b>102</b>	9	
<b>有償支給に係る負債</b>	93	<b>33</b>	-61	
<b>純資産</b>	1,310	<b>1,379</b>	69	
<b>自己資本比率</b>	70.1%	<b>77.6%</b>		

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カ月平均の製品原価金額見通し

**現預金残高****棚卸資産残高**

\* 今年度より顧客要望先行手配分と通常分を合計し、棚卸資産として開示。  
\* 棚卸資産保有月数 = 棚卸資産金額 ÷ 次期3カ月平均の製品原価金額見通し

11

次に、バランスシートの説明になります。

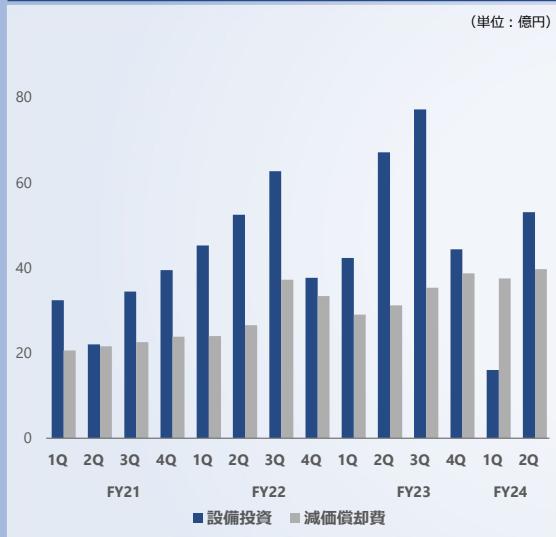
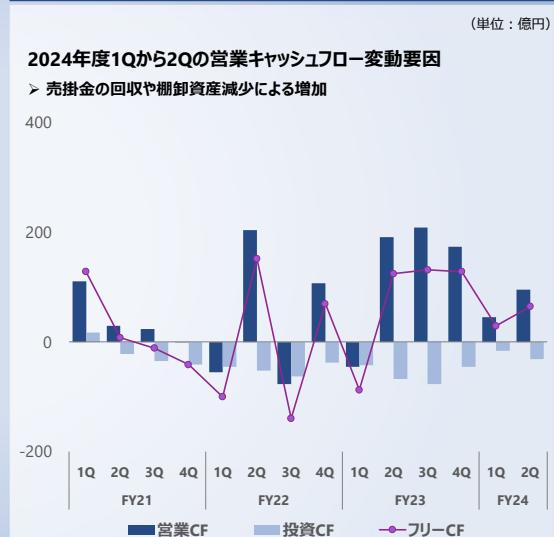
総資産は1,778億円、前年度末比-90億円の減少となりました。

負債は399億円で、前年度末比-159億円の減少、純資産は1,379億円で、前年度末比+69億円の増加です。

総資産の前年度末比-90億円減少の主な要因は、売掛金の回収が進んだことや棚卸資産の減少等によるものです。

現預金については、法人税の納付や配当金の支払いがありましたが、前年度末に比べ42億円の増加となっています。

棚卸資産については、下期に向けて保有月数は3ヵ月程度となると見てています。

設備投資<sup>1</sup>-減価償却費<sup>2</sup>キャッシュフロー<sup>2</sup>

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及リビューを行っていません。

12

次に、設備投資とキャッシュフローです。

2024年度第2四半期の設備投資は、先端品の新規商談増加に伴い、レチクル/IP等の投資額が増加しています。また、設計環境強化のための設計用ストレージや半導体テスターなどの投資も続いています。

このため、償却費も投資増を反映し増加傾向にあります。

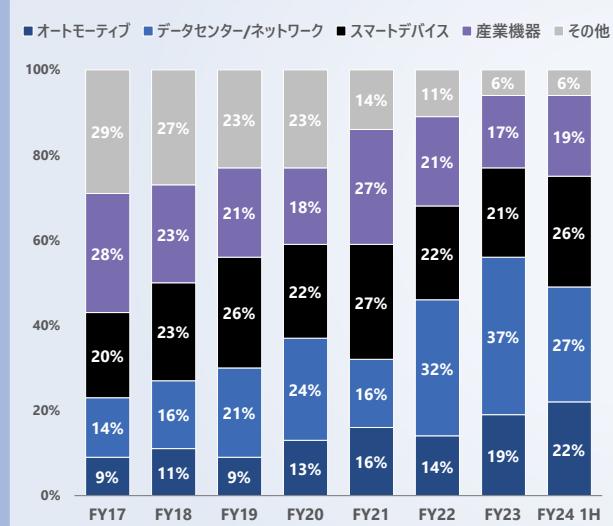
キャッシュフローについて、

営業CFは、第1四半期に増加した売掛金の回収及び棚卸資産の減少によりプラスとなりました。

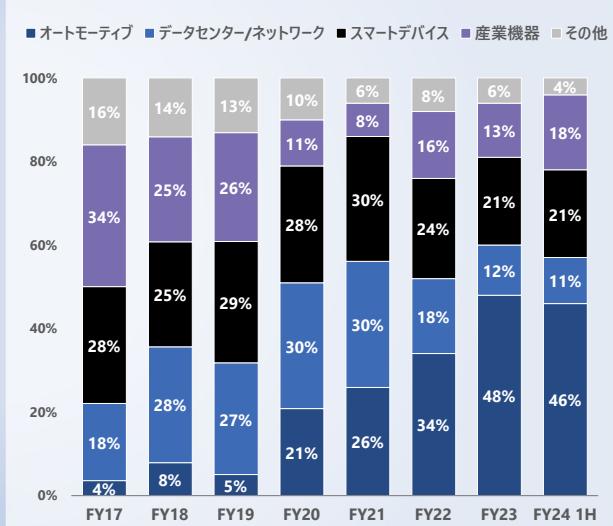
投資CFは、先端品の新規商談増及び成長のための投資が続いている。

フリーキャッシュフローは、投資は増加傾向にありますが、それを上回る営業CFにより、プラスとなりました。

売上高



NRE売上



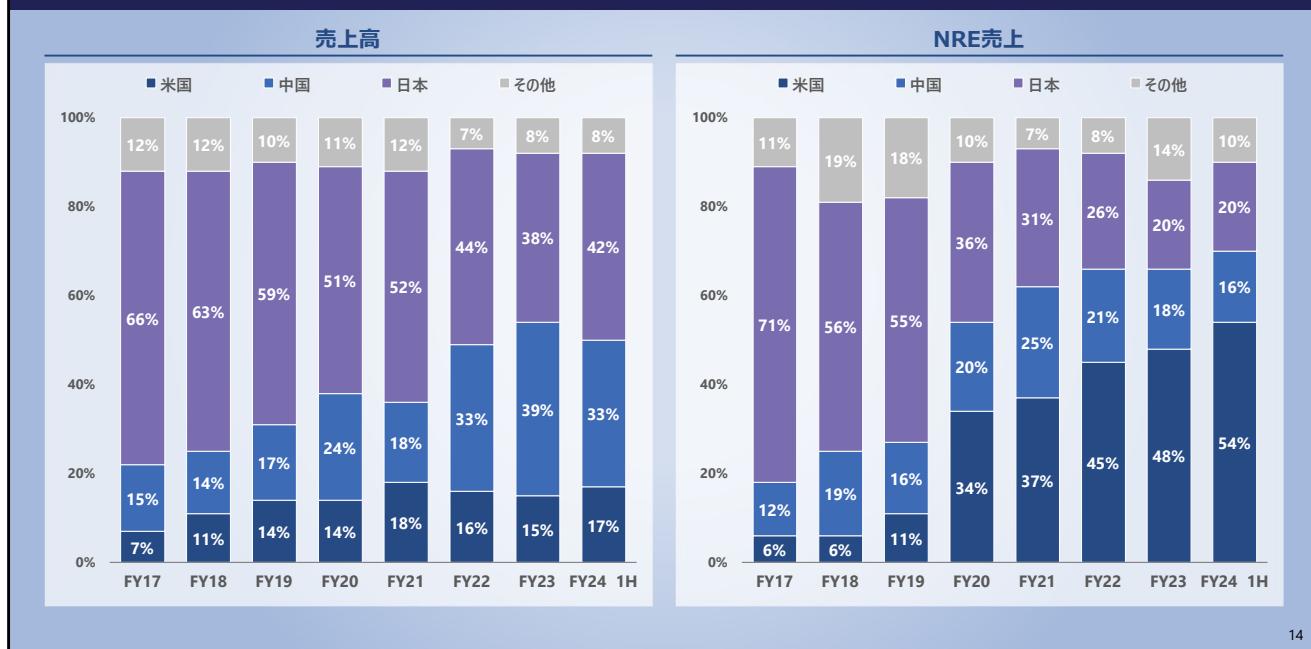
13

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売上の内訳の推移を示しています。

NRE売上は昨年度から同様でオートモーティブ分野が半分近くを占めています。

売上は、特需を含めた中国通信関係の売上減少に伴いデータセンター/ネットワーク分野での比率が低下してきています。

しかし、この分野でも新規の商談獲得や開発が進んでいて、NRE売上では、後のページにある四半期別に示すように第2四半期実績では21%となっています。



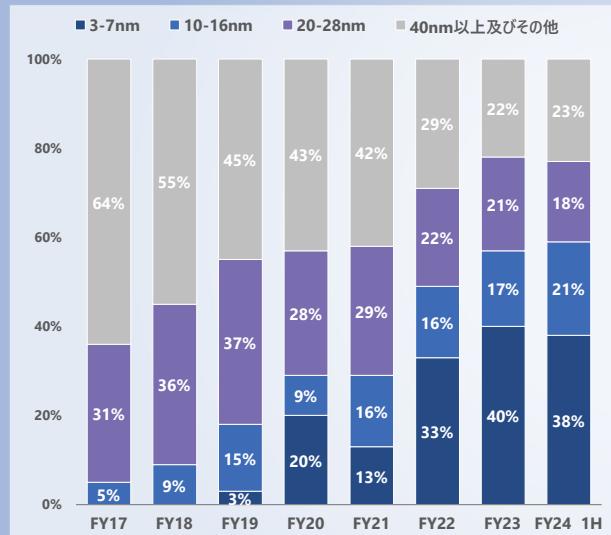
14

こちらは地域別の内訳となります。

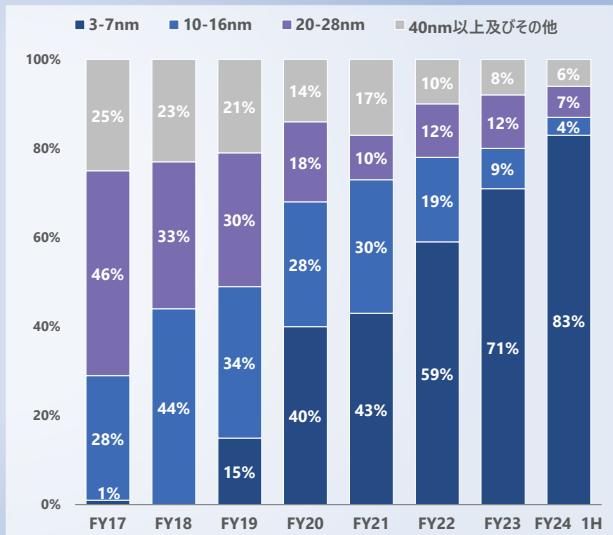
中国向けの売上高は33%と前年に比べて低下しています。他の地域向けは微減でしたが、中国向け特需の終了はじめ、中国需要の弱含みが影響したことによります。年度を通じても同様な傾向となる見通しで、当面、中国向け比率は減少していく見込みです。

また、NRE売上では、米国向けの比率が引き続き高水準です。

売上高



NRE売上



15

次にプロセスノード別の内訳です。

売上高、NRE売上ともに先端プロセスノードの比率が高まっています。

NRE売上においては、7nm以下のプロセスノードの比率がNREの8割以上を占めています。  
(3nm及び5nmが過半を占めています)

なお、アプリケーション別、地域別、プロセスノード別の四半期ごとのデータは後のページにあります  
のでご確認ください。

- 売上高及び営業利益の見通しは変更していませんが、売上高及び営業利益ともに為替効果を除いた実質では当初見通しを（約1割程度）下回ることとなっています

	2023年度 実績	2024年度予想 4月公表	2024年度予想 10月時点	(単位：億円)	
				前年比	増減率
売上高	2,212	2,000	2,000	-212	-9.6%
営業利益	355	270	270	-85	-24.0%
営業利益率	16.1%	13.5%	13.5%	-2.6%pt	
当期純利益	261	195	195	-66	-25.4%
当期純利益率	11.8%	9.8%	9.8%	-2.0%pt	
1株当たり当期純利益 <sup>1、3</sup>	148円39銭	109円13銭	108円79銭		
1株当たり配当金 <sup>2、3</sup>	48円00銭	50円00銭	50円00銭		
為替レート（USD/JPY）	144.6円	130.0円	141.3円		

- 2024年度下期での為替レートは1ドル130円前提。2024年度下期における為替感応度は、ドルに対して、1円の変動で半期、売上高5億円程度、営業利益1.5億円程度。  
 (4月公表時点では為替感応度は、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. 2024年4月公表時点からの株式数の変更に伴い、2024年度予想の1株当たり当期純利益を変更。算定に用いられた株式数は、2023年度実績及び4月時点での2024年度予想は176,119,044株、10月時点での2024年度予想は179,239,208株。この変動はストックオプションの行使に伴うもの。
2. 2023年度の1株当たり配当金予定期額は、2023年4月発表時点で42円、2023年10月発表時点で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。

16

通期業績予想については、売上高及び営業利益の見通しは変更していませんが、年間の為替レート前提については、上期実績（1ドル152.6円）を反映し、1ドル130円から1ドル141円に変更しています（下期の為替レート前提は1ドル130円から変更していませんが、上期実績を反映した見直しを行っています）。売上、営業利益ともに実質的には当初見通しを（約1割程度）下回る見通しとなっています。

売上高は、新規量産品などは当初見通し通りに推移したものの、データセンター/ネットワーク分野での中国通信関係など中国需要の減少とともに、産業分野のFA関係、事務機向け製品の需要が弱含みであることを織り込んでいます。

地域別では、主に中国向けが減少していますが、他の地域向けは概ね見通し通りです。

上期の円安（前提1ドル130円、実績1ドル152.6円）に伴う為替影響による增收はあるものの、通期売上見通しは変更していません。

営業利益についても、上期の円安に伴う為替影響による増益がありましたが、原価率については改善が見込めるものの、実質的な売上の減少により、営業利益見通しも変更していません。

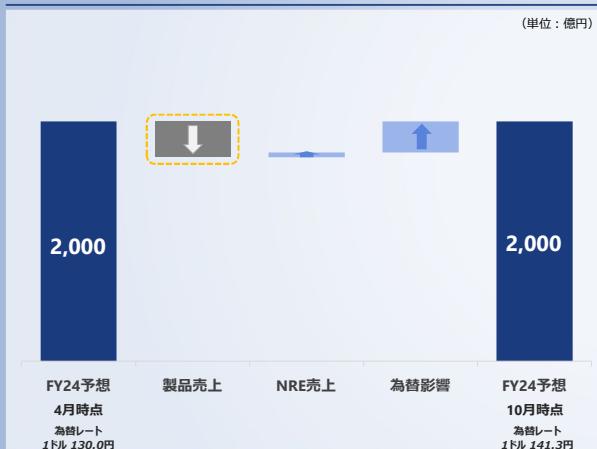
なお、下期の為替レート前提は、1ドル130円で変更していません。

下期、6か月間の為替感応度は、概ね、ドルに対して1円の変動で、売上高で約5億円程度、営業利益で約1.5億円程度の感応度と見てています。当初の感応度見通しに比べて、実質的な売上減少のため若干低くなっています。

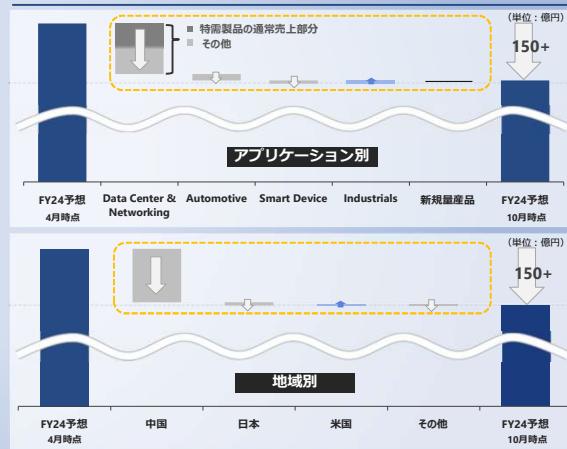
更に後のページで、売上・営業利益の当初見通しからの変化の要因について少し詳しくご説明します。また、製品売上については、地域別、アプリケーション別でもご説明します。

- 売上は、為替影響を除いた実質では、4月時点の当初見通しに対して約1割程度下回る見込み
- 製品売上（実質）は、アプリケーション別では主にデータセンター・ネットワーク分野で減少、地域別では、主に中国向けが減少し、他の地域は概ね前回並み

## 売上高（対4月時点予想）



## 製品売上（対4月時点予想）



17

このスライドは、現在の売上予想と、4月時点の当初見通しとの対比です。

製品売上は、データセンター/ネットワーク分野での中国通信関係などが見通しを下回っています。その他の分野では若干の減少があるものの概ね当初の見通し通りです。

地域別にみても、中国向けが減少していますが、他の地域は概ね見通し通りです。

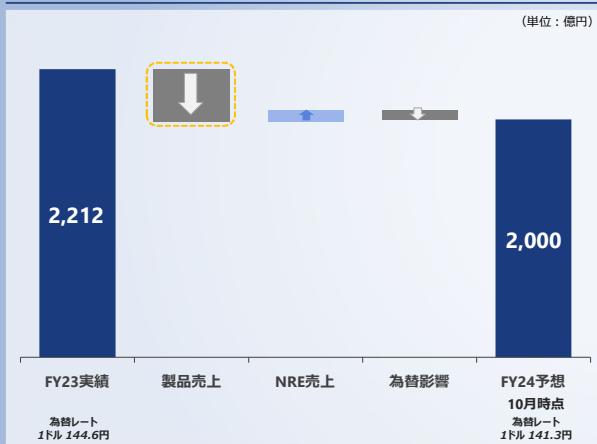
NRE売上はほぼ予想通りです。

なお、下期の為替レート前提是1ドル130円から変更はしていませんが、上期の為替実績（1ドル152.6円）を反映したことにより（年間為替レート前提を1ドル130円から1ドル141円に変更）、為替影響は増収要因となっています。

下期（6か月間）の為替感応度は、概ね、ドルに対して1円の変動で、売上高で約5億円程度、営業利益で約1.5億円程度の感応度と見てています。当初の感応度の見通しに比べて、主に実質的な売上減少のため若干低くなると見えています。

- 製品売上は、特需の終了に加え、データセンター・ネットワーク分野での中国需要の減少、産業分野のFA関係、事務機向け製品需要の弱含みを反映し減少。地域別では、主に中国向けが減少。
- NRE売上は、引き続き先端品開発が進み、緩やかに増加する見通し。

### 売上高（対前年度実績）



➤ 2024年度下期での為替レートは1ドル130円前後（2024年度上期は1ドル152.6円）。

### 製品売上（対前年度実績）



➤ 上図の製品売上の変動要因は、為替レート影響を除いた実質的な変動数値。1ドル130円を前提とした概算値を用いて作成。

18

このスライドは、現在の売上予想と、前年度実績との対比です。

製品売上は、新規量産品などは順調に進んでいるものの、特需（約150億円）の終了に加えて、データセンター/ネットワーク分野での中国通信関係などの中国需要の減少および産業分野のFA、事務機向け製品の需要が弱含みであることを織り込み減少しています。

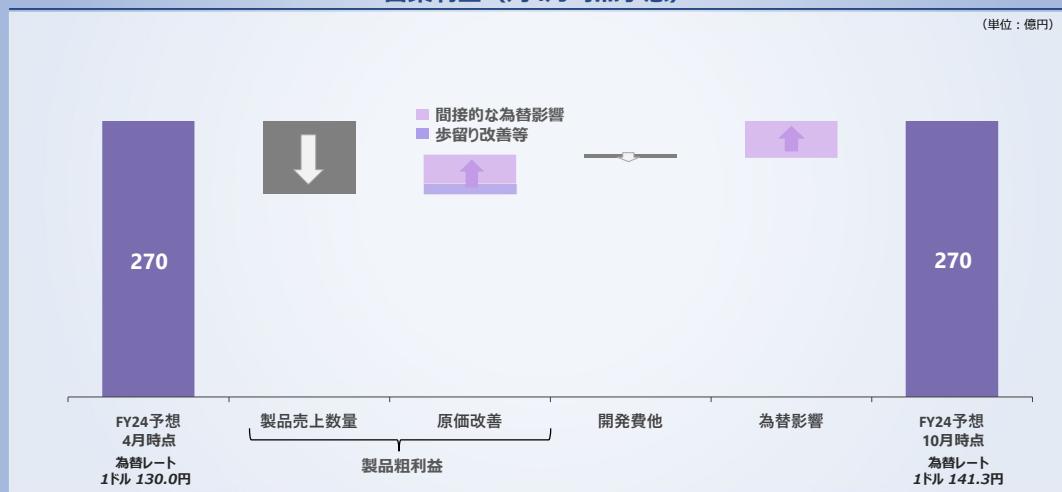
地域別では、主に中国向けが減少していますが、他の地域向けは概ね前年並みです。

NRE売上は、引き続き先端品開発が進み、前年度に比べ緩やかに増加する見通しです。

現在の見通しでは、下期130円を前提としていますので、為替影響は若干の減収要因となっています。

- 営業利益は、4月時点の当初見通しに対して、製品売上数量減少に伴う粗利減少を、原価改善（歩留り改善/プロダクトミックス変化、調達に係る原価の間接的な為替影響など）と為替影響でカバー

### 営業利益（対4月時点予想）



19

このスライドは、現在の営業利益予想と、当初見通しとの対比です。

営業利益は、4月時点の当初見通しに対して、製品売上数量の減少による粗利益減少を、原価改善（歩留り改善/プロダクトミックスの変化や調達に係る原価の間接的な為替影響による改善効果）と為替（円安）影響でカバーし、当初見通しと概ね同水準（270億円）になると見てています。

## ソシオネクストの成長イメージ

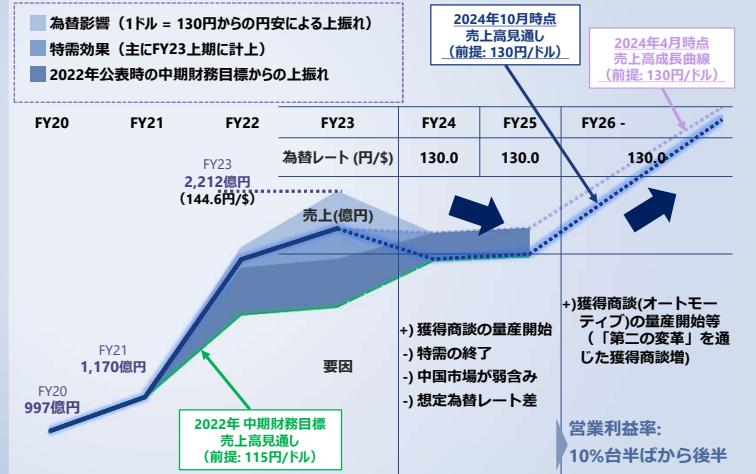
- 2024年度から2025年度にかけては、新規量産品の売上拡大は続くものの、特需の終了や中国市場が弱含みであることを背景に、売上高は2023年度実績及び当初見通しから約1割程度減少する見通しが、その後はオートモーティブ向け獲得商談の量産化等により売上成長が加速すると見込まれる

### 売上高成長メカニズム



- 特需やその他の上振れ要因により、2022年度、2023年度の売上高は大幅増加した
- 中国通信関係などの需要減の影響を受けるが、今後も獲得商談の量産開始は続き、2026年度以降は再び成長が加速すると見込む

### 実績及び予想売上高<sup>2, 3</sup>



1. P.3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に、FY22以後の為替前提を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、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、その後の年度で1米ドルあたり115円でした。

3. このスライドは2024年度第1四半期決算説明会資料に、2024年度以後の売上高見通しについて為替前提が変更となっているもの、トレンドを示すため上記では1米ドルあたり130円での概数を前提にこれを示しています。

20

このスライドは、今後の売上の成長イメージを示しています。

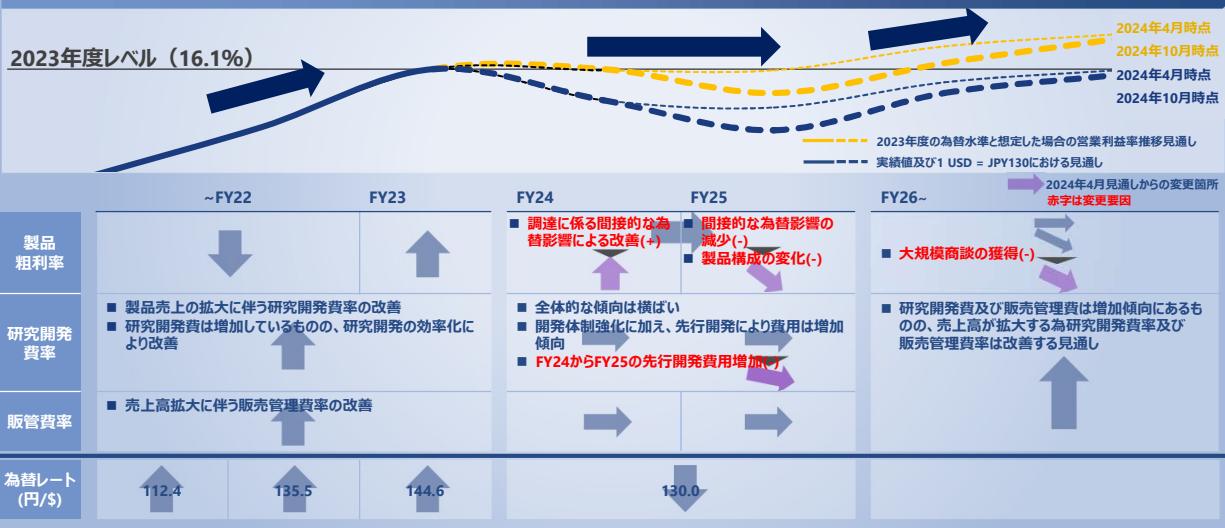
直近のデータセンター/ネットワーク分野での中国通信関係などの中国需要の減少および産業分野のFA関係、事務機向け製品の需要動向等を反映し、2024年度、2025年度の売上がこれまでの見通しよりも実質で1割程度減少する可能性を示しています。

なお、新規量産品の売上については、2024年度、2025年度ともに、これまでの商談獲得が寄与して、増加を見込んでいます。

2026年度以降は、これまで獲得したオートモーティブ商談やデータセンター商談などが寄与し、再び、高い成長経路を進むと見ています。

- 2021年度以降、営業利益率は継続的に改善。2024年度及び2025年度は、実質横ばいないし/低下するものの、2026年度以降は製品売上の拡大に伴い、再び上昇に向かう

### 2021年度以降の営業利益率推移



21

このスライドは営業利益の推移と今後の見通しのイメージを示しています。

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。

製品粗利率は、2024年度は、製品構成の変化や調達に係る原価の間接的な為替影響により改善される見込みです。

2025年度は調達に係る原価の間接的な為替影響の減少が予想されることや新規量産品の立ち上げなどの製品構成の変化もあり、2024年度に比べ若干下がる見込みです。

2026年度以降は獲得した大規模プロジェクトの量産が開始されるため製品粗利率は若干下がる可能性があります。

研究開発費と販売管理費の比率は、（2025年度の売上はほぼ横ばいと見ていく）、成長のための技術力・開発体制の強化を今年度・来年度に積極的に進めていることもあり、これが営業利益率にも影響する可能性があります。

従って、営業利益率は、実質的な売上が減少するものの、2024年度は当初想定に対して、ほぼ想定通り、（2024年度に比べての減少の程度は見極めが必要ですが）2025年度は下がる可能性があります。

2026年度以降は、大規模商談の売上拡大による製品粗利率の低下や先端技術分野への先行投資による研究開発費および販売販管費は増加傾向にあるものの、売上拡大による営業レバッジが効いて、再び営業利益率も拡大に向かうと期待しています。

今年度、来年度は、更なる成長に向け、引き続き先端技術分野への投資を拡大するなど成長重視の経営を進めてまいります。

## 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) のインテグレーションが続く
- ソーシャルコンピューティング及びセンシング向けに加え、ハイパフォーマンスコンピューティング向けSoCの商談も活発



## データセンター/ネットワーク

- クラウドサービス向け等のSoCの需要は拡大トレンド
- 北米市場及びインドでデータセンター商談を獲得



## スマートデバイス

- AI活用の広がりもあり、新技術への需要が引き続き堅調
- コンピュータビジョンなどの市場で、先端顧客の開拓が続く



## インダストリアル

- 産業分野でもAI活用やネットワーク化でSolution SoCビジネス、先端技術への需要が拡大傾向
- 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年度の製品需要の急速な回復は難しいが、2024年度下期から2025年度上期を底に需要は徐々に回復か



## 最近の商談獲得動向：

- 年間では昨年（約2,500億円）以上を目指し、上期は順調に推移
- アプリケーション別：データセンター/ネットワーク向けが過半、次いでオートモーティブ
- 地域別：北米が過半、次いでアジア

## 2024年度（予想）

売上全体では、実質、昨年度を約1割下回る見通し

## ■ 製品売上

- 新規量産などは見通し通り推移したものの、データセンター/ネットワーク分野での中国通信関係などの中国需要の減少とともに、産業分野のFA関係、事務機向け製品の需要が弱含み
- 年間でも、特需減少等をカバーできず昨年水準を下回る見通し
- 分野別：
  - オートモーティブ：堅調
  - データセンター/ネットワーク：データセンター向け製品の新規量産開始、中国通信関係特需終了（▲150億円減）や中国通信向けなどで需要減少により当初想定より減少
  - スマートデバイス：既存製品の需要増
  - インダストリアル・計測器向け製品の新規量産開始、FA・事務機等でも在庫調整や実需減少により需要減少
- 地域別：中国向けを除き、当初見通しと大きく変わらず
  - 中国：新規量産一部の製品需要増も特需/通信向け等の減少で当初想定より減少
  - 米国：新規量産開始や既存製品を中心に需要増
  - 日本：一部の製品で需要増もFA・事務機を中心に減少
- NRE売上
  - オートモーティブ及びHPC、データセンター向けなどの先端分野での開拓が進み、緩やかに増加する見通し
- 営業利益
  - 円安影響による増益や原価率の改善があるものの、製品売上減少による粗利減少などにより、当初見通しから変更なし
- 前提（下期）
  - 為替レート：1ドル=130円
  - 為替感応度：売上 約5億円 / 営業利益 約1.5億円

## 2025年度以降（見込み）

## ■ 製品売上

- 2025年度：
  - 今後見極めが必要だが、これまでの見通しよりも（売上全体で）約1割程度減少する可能性がある
  - 成長の基本となる新規量産による売上増加を見込む
  - 中国通信需要は、引き続き低い水準を見込む（2022年度、23年度の特需での需要の前倒し影響がある）
  - いずれにしても、今後見極めが必要だが、中国の通信需要減少の影響や産業機器向けの需要減なども続く可能性がある

- 2026年度以降：これまでに獲得した商談（2,000億円レベルの商談獲得）に加え、最近の商談獲得を背景に、これら商談に係る新規量産が進み売上成長に貢献
  - オートモーティブ向けADAS/AD SoC商談の新規量産が2025年度から2026年度にかけて開始
  - 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
  - 北米データセンタービジネスの貢献に期待

## ■ NRE売上

- 引き続き増加基調



更なる成長に向け、先端技術分野への投資を拡大、成長重視の経営を行います

22

この資料は、市場トレンドと業績予想の背景及び2025年度以降の見通しを示しています。

## &lt;市場トレンドと商談獲得状況&gt;

基本的な市場トレンドは、これまでご説明してきた内容と大きく変わっておりません。なお、FAや事務機器など産業機器向けの製品需要は、2024年度下期から2025年度上期を底に回復することを期待しています。商談獲得状況については、データセンター/ネットワーク向けで北米及びインドの商談を獲得しています。地域別では、過半が北米での商談獲得となっています。

## &lt;2024年度見通しとその背景&gt;

売上及び営業利益ともに、実質的には当初見通し及び昨年度実績を約1割下回る見通しです。

## ■ 製品売上&lt;分野別&gt;：前年比では、新規量産などは順調に推移したものの、

データセンター/ネットワーク分野での中国通信関係などの中国需要の減少とともに、産業分野のFA関係、事務機向けの需要が弱含みであることを織り込んでいます。

当初見通し比でも、中国通信関係で見通しを下回っています。その他分野では若干の減少はあるものの概ね当初の見通し通りです。

## ■ 製品売上&lt;地域別&gt;：前年比及び当初見通し比でみても、主に中国向けが減少していますが、他の地域向けは概ね見通し通りです。

## ■ NRE売上：引き続き先端開発が進み、前年度に比べ緩やかに増加する見通しです。

また当初見通し比でもほぼ予想通りです。

## ■ 営業利益：上期の円安影響による増益や原価率の改善が見込めるものの、製品売上減少により営業利益見通しも変更していません。

## &lt;2025年度以降の製品売上及びNRE売上の見通しとその背景&gt;

## ■ 2025年度製品売上：先端技術分野での新規量産の拡大は予想されるものの、中国通信関係など中国需要の減少などにより、これまでの見通しよりも（売上全体の実質で）約1割程度減少する可能性があります。なお、これまでの商談獲得による新規量産の売上増を見込んでいます。

## ■ 2026年度以降の製品売上：これまで獲得したオートモーティブやデータセンター商談などが寄与し、再び高い成長経路を進むとみています。

## ■ NRE売上：2025年度以降も、引き続き増加基調になると見込んでいます。

いずれにしても、更なる成長に向けて先端技術分野への投資を拡大していく、成長重視の経営で持続的な成長を実現していきます。

### スマートデバイス

- この分野での新技术への需要は、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”のビジネスモデルを活用し、革新的な市場で必要とされるカスタムSoC(bespoke)を提供

### オートモーティブ

- ADAS（先進運転支援システム）とAD（自動運転）のイバージョン継続
- ゾー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
- 最先端な“bespoke”SoCプロジェクトへの参画
- “ソリューションSoC”のビジネスモデルを活用し、業界でのポジションを確立
- 最先端のプロセスノードを追求（3nm車載プロセス採用など）

### 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”のビジネスモデルへの需要が拡大
- 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のビジネスモデルを活用し、先端プロセスノードと先端RF-CMOSテクノロジーなどを使ったカスタムSoC(bespoke)を提供

### データセンター/ネットワーク

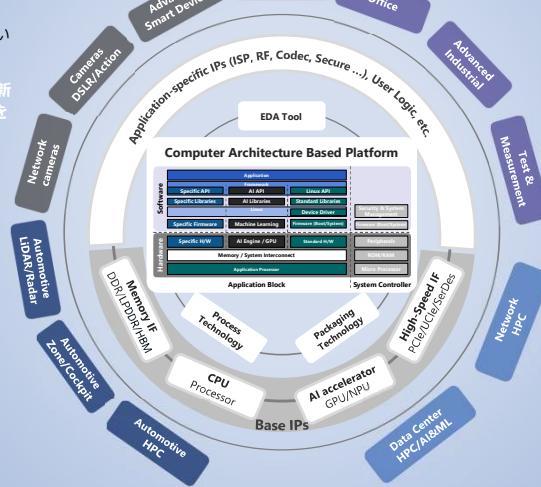
- 生成AI需要の高まりによるデータセンター/ネットワークやクラウドサービス向けSoCの需要は成長拡大トレンド
- 北米市場での新規商談獲得も順調に進捗
- 世界でも数少ないCPU開発経験と専門知識を有する“ソリューションSoC”のビジネスモデルでの事業拡大を目指す
- 最先端の技術・プロセスノードを使用した開発を追求、Entire Design(全体設計)能力を強化・活用
- 最先端技術への投資を継続
- 北米などの研究開発体制の強化

23

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。

オートモー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く、更なる成長と発展を目指します。



■ 今後の成長のための技術力・開発体制の強化を今年度・来年度も積極的に進める

当社の取り組み

先端技術への積極的な先行投資

- チップレットと組み合わせた2nmでのテスト開発などを進めている
- 先端パッケージ技術の導入：3D及び新規Die間接続
- 新規アプリケーション分野への先端技術の適用（顧客との連携強化）

ソリューションSoC設計技術の強化

- 3Dを含む新規実装技術に向けた高信頼性設計技術、特にテスト、熱解析、及びチップ内解析技術の更なる強化
- EDAベンダと連携した設計のフロント・エンド/バック・エンド工程での積極的なAI技術の活用

米国・インドなどの積極的な人材確保

新たな株式報酬制度の導入検討<sup>(1)</sup>

- グローバルな技術・マネジメント人材の獲得・確保を目的とした株式報酬制度の導入を検討。当該制度に関連して交付する株式に充当する可能性も考慮し自己株式取得を実施

テクノロジー・トレンド

3D、チップレットの時代へ

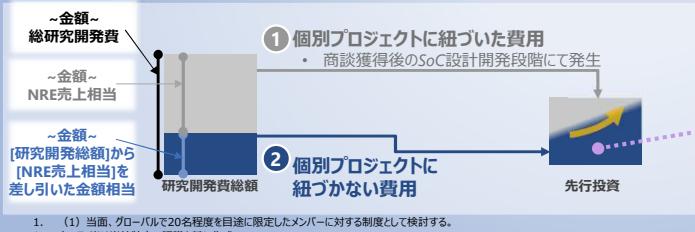
- チップレットの進展  
(Homogeneous ⇒ Heterogeneous)
- プロセスの微細化も継続 (2nm, 1.x nm)

設計の複雑化

- システム動作から熱設計、実装、テストまでを含めた全体の設計の難易度が増加
- Entire Design（全体設計）が益々重要に

新たなEDAツールやAIの活用が拡がる

当社の研究開発費の構造



先行投資（金額イメージ）

24

テクノロジー・トレンドが大きく変わりつつあり、今年度・来年度は、特に中期的な成長のための技術力・開発体制の強化を積極的に進めていきます。

具体的には、先端技術への積極的な先行投資、ソリューションSoC設計技術の強化を進めています。

先端技術への積極的な先行投資として、チップレットと組み合わせた2nmでのテストチップ開発などを進めていますが、先端パッケージ技術の導入や、市場拡大が期待される新規アプリケーションなど、顧客との連携強化により新しい適用領域の開拓を進めています。

また、ソリューションSoC設計技術を更に強化しています。既に実績のあるチップレットの高信頼性実装に向けた設計技術、特にテスト、熱解析、及びチップ内解析技術の更なる強化やEDAベンダと連携した設計のフロント・エンド/バック・エンド工程でのAI技術の活用を進めています。

また、米国・インドなどの積極的な人材確保を進めています。

また、グローバルな技術・マネジメント人材の獲得・確保を目的とした、新たな株式報酬制度の導入検討も進めています。

いずれにしても、成長重視の経営で先端技術分野への投資を拡大しています。

- 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



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。

“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。

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、ソリューション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ます。そのため、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。

- 2018年以降の事業変革を経て、年間“商談獲得金額<sup>1</sup>”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
- 2024年度上期も商談獲得は順調に推移

### 各年度に獲得した“商談獲得金額<sup>1</sup>” (LTR)



#### 最近の商談獲得動向

- 年間では昨年（約2,500億円）以上を目指す
- 上期も順調に商談獲得
- アプリケーション別：データセンター/ネットワーク向けが過半、次いでオートモーティブ
- 地域別：北米が過半、次いでアジア

商談獲得金額については、事後的な事象に基づき更新はしておりません。そのした事象には、(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が含まれます。例えば、FY20/3からFY22/3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、データセンター/ネットワーク、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。しかしながら、FY20/3からFY24/3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offset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、FY23/3及びFY24/3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。

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開発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、適切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。

### 最近の商談獲得の状況です。

今年度は昨年（約2,500億円）を上回ることを目指しています。上期も順調に商談獲得が進んでいます。

これまでのところアプリケーション別ではデータセンター/ネットワーク向けが過半で次いでオートモーティブ向けとなっています。

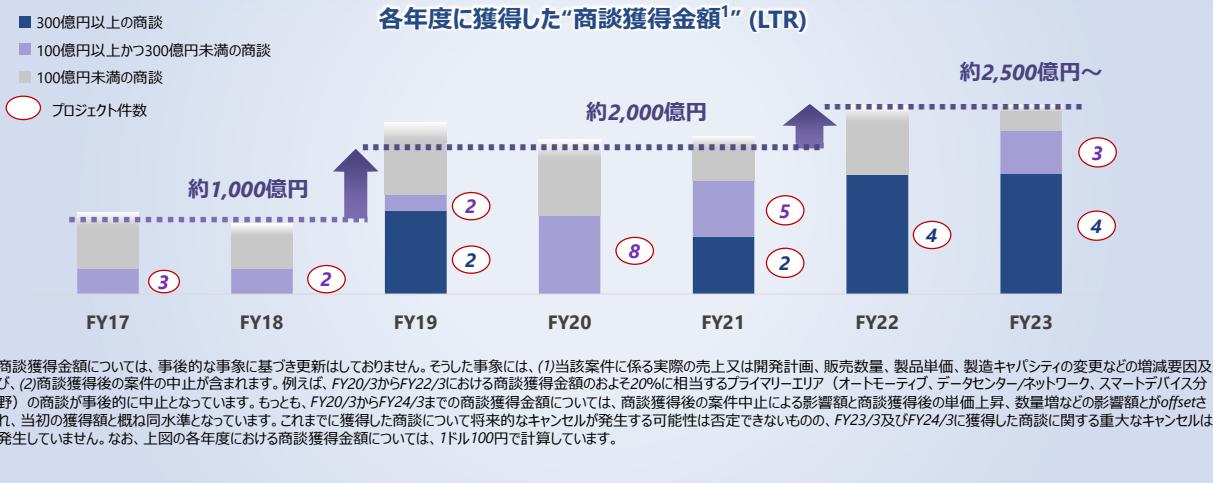
地域別では北米が過半で次いでアジアとなっています。

参考：23年度第4四半期決算説明会での文言（その他タイミングでは商談獲得金額についての文言はなし）

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なると見込んでおり、それに伴い事業の効率性も改善



商談獲得金額については、事後的な事象に基づき更新はしておりません。そうした事象には、(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が含まれます。例えば、FY20/3からFY22/3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、データセンター／ネットワーク、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。とともに、FY20/3からFY24/3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のoffset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、FY23/3及びFY24/3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。

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。これらは、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、適切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。

**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 1H	2024年度見通し
売上高	997	1,170	1,928	2,212	992	2,000
前年同期比増減率	-3.7%	+17.3%	+64.7%	+14.8%	-15.2%	-9.6%
製品売上	731	846	1,568	1,829	800	-
NRE売上	230	281	349	376	188	-
その他売上	36	43	11	8	5	-
売上原価	(432)	(498)	(1,039)	(1,112)	(452)	-
売上総利益	565	673	888	1,100	540	-
売上総利益率	56.7%	57.5%	46.1%	49.7%	54.4%	-
製品粗利益	40.1%	41.1%	33.7%	39.2%	43.5%	-
研究開発費	(392)	(432)	(493)	(533)	(288)	-
販売費及び一般管理費 (研究開発費除く)	(158)	(156)	(178)	(212)	(97)	-
営業利益	16	85	217	355	156	270
営業利益率	1.6%	7.2%	11.3%	16.1%	15.7%	13.5%
営業外損益	4	6	18	16	(9)	-
経常利益	20	91	234	371	146	-
特別損益	0	0	0	0	18	-
税金等調整前純利益	20	91	234	371	164	-
法人税等合計	(5)	(16)	(37)	(110)	(48)	-
当期純利益	15	75	198	261	116	195
当期純利益率	1.5%	6.4%	10.3%	11.8%	11.7%	9.8%
為替レート (USD/JPY)	106.1	112.4	135.5	144.6	152.6	141.3

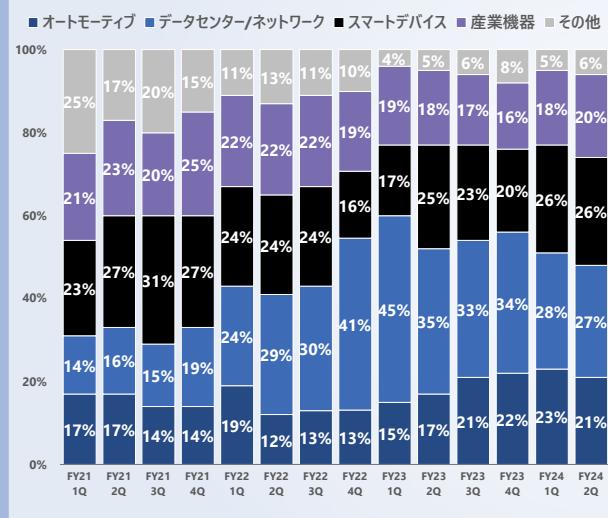
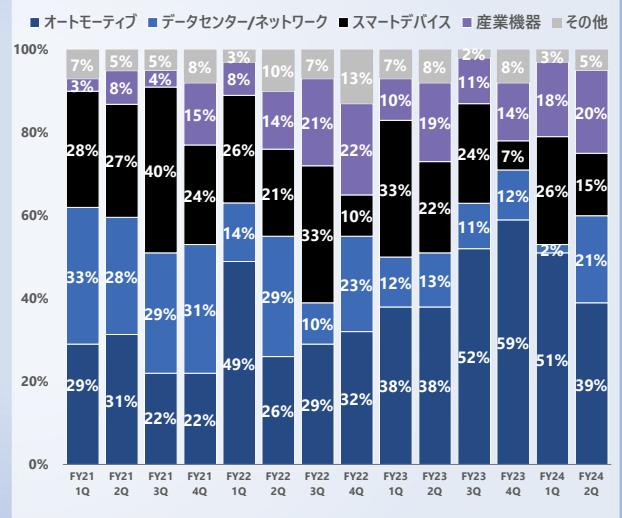
# 連結貸借対照表

SOCIONEXT

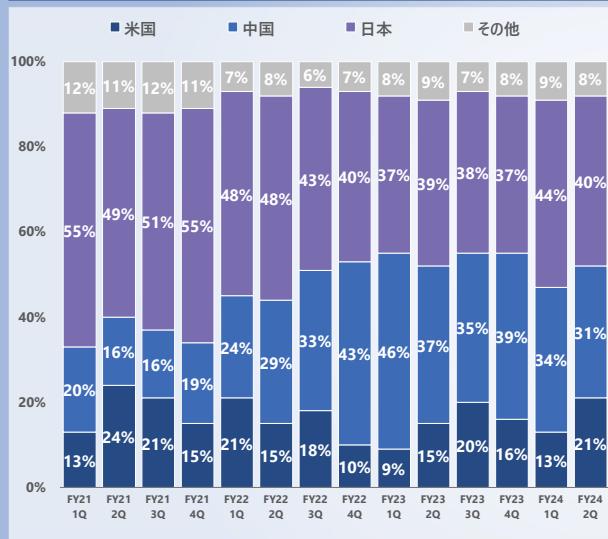
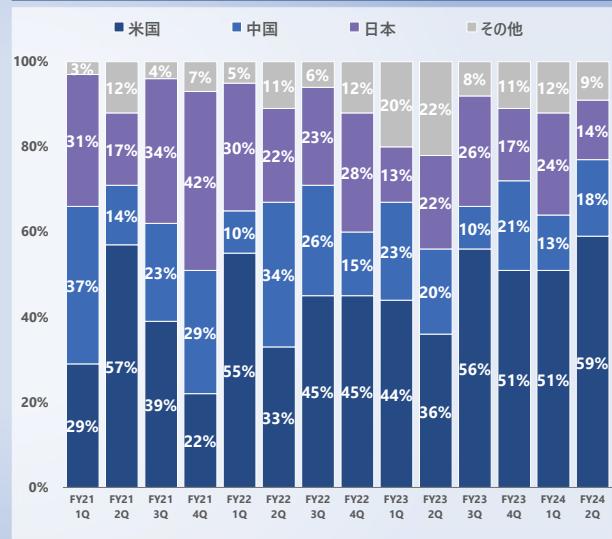
(単位：億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度 1H		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度 1H
<b>資産</b>						<b>負債及び純資産</b>					
現金及び預金	427	463	451	697	740	買掛金	120	166	234	158	125
売掛金	286	251	408	353	298	未払金・未払費用	74	69	303	182	157
棚卸資産 <sup>1</sup>	67	164	477	255	195	その他	19	39	286	191	91
その他	26	29	224	84	89						
<b>流動資産合計</b>	<b>806</b>	<b>906</b>	<b>1,561</b>	<b>1,389</b>	<b>1,323</b>	<b>流動負債合計</b>	<b>213</b>	<b>274</b>	<b>823</b>	<b>531</b>	<b>374</b>
有形固定資産	89	116	172	218	227	固定負債合計	13	14	17	27	25
Reticle	37	47	56	81	97	<b>負債合計</b>	<b>226</b>	<b>288</b>	<b>841</b>	<b>558</b>	<b>399</b>
その他有形固定資産	52	69	116	137	130	資本金	302	302	302	327	329
無形固定資産	116	122	130	185	176	資本余額	302	302	302	327	329
繰延税金資産	23	31	69	67	43	利益余額	214	289	486	636	707
その他	9	8	8	9	10	その他	(1)	3	8	20	14
<b>固定資産合計</b>	<b>237</b>	<b>278</b>	<b>379</b>	<b>479</b>	<b>456</b>	<b>純資産合計</b>	<b>817</b>	<b>896</b>	<b>1,099</b>	<b>1,310</b>	<b>1,379</b>
<b>総資産合計</b>	<b>1,042</b>	<b>1,184</b>	<b>1,939</b>	<b>1,868</b>	<b>1,778</b>	<b>負債純資産合計</b>	<b>1,042</b>	<b>1,184</b>	<b>1,939</b>	<b>1,868</b>	<b>1,778</b>

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

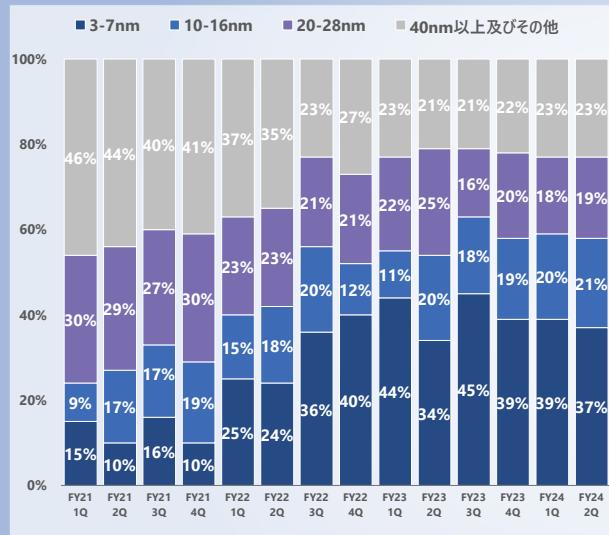
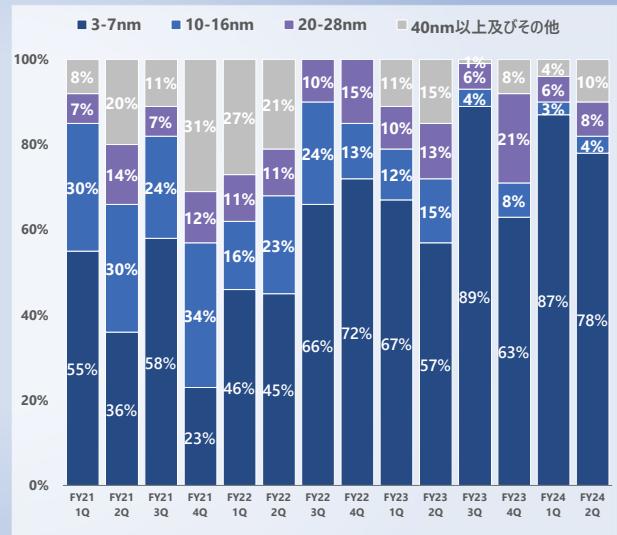
30

売上高<sup>1</sup>NRE売上<sup>1</sup>

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<sup>1</sup>NRE売上<sup>1</sup>

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<sup>1</sup>NRE売上<sup>1</sup>

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

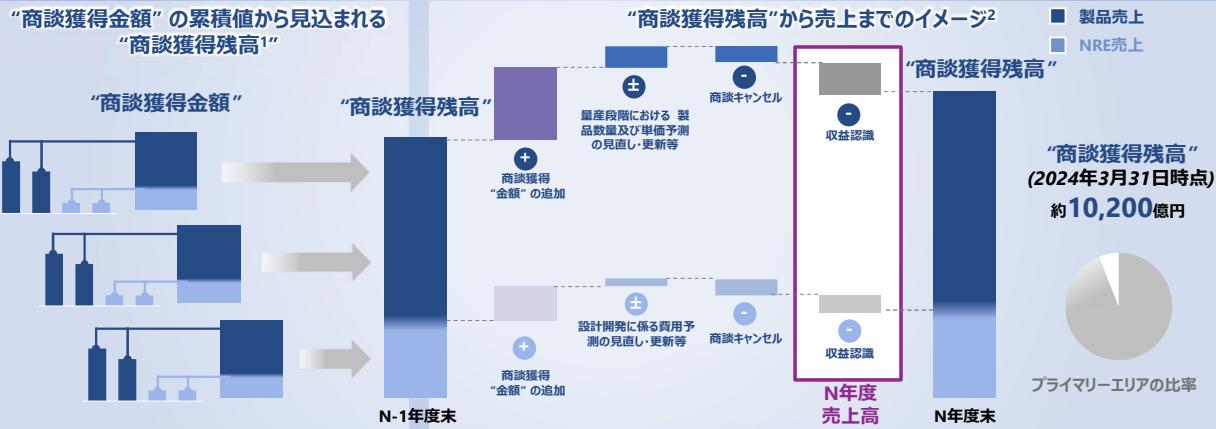
## 「商談獲得残高」とは

SOCIONEXT

2023年度決算説明会  
掲載資料

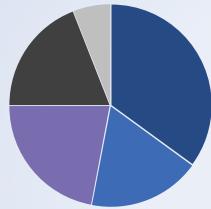
### 「商談獲得残高」とは

「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。もちろん、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おります。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。

34



- 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。

- 2023年度はオートモーティブ及びスマートデバイスで商談獲得残高<sup>1</sup>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

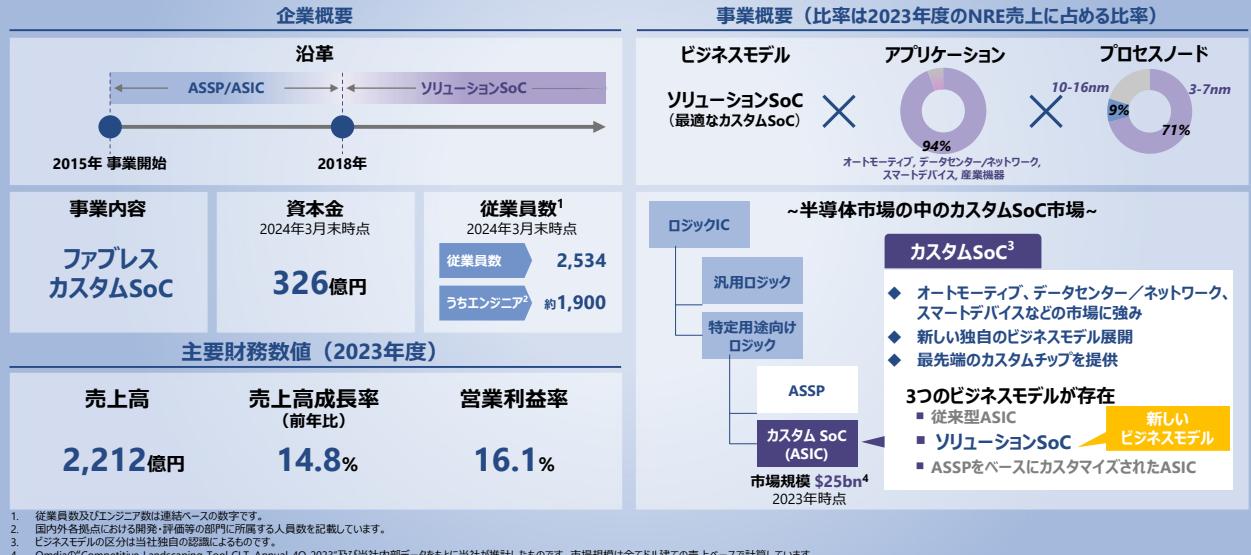


1. 「商談獲得残高」は、その時点において存続している案件に関する商談獲得金額の累積値の、当該時点における当社の予測値です。そのため、商談獲得残高には、(1)当該案件に係る実際の売上又は開発計画、販売数量、製品単価、製造キャパシティの変更などの増減要因及び、(2)商談獲得後の案件の中止など、事後的な事象が反映されています。例えば、FY19からFY21における商談獲得金額のおよそ20%に相当するプライマリーエリア（オートモーティブ、ネットワーカーデータセンター、スマートデバイス分野）の商談が事後的に中止となっています。もちろん、FY19からFY23までの商談獲得金額については、商談獲得後の案件中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

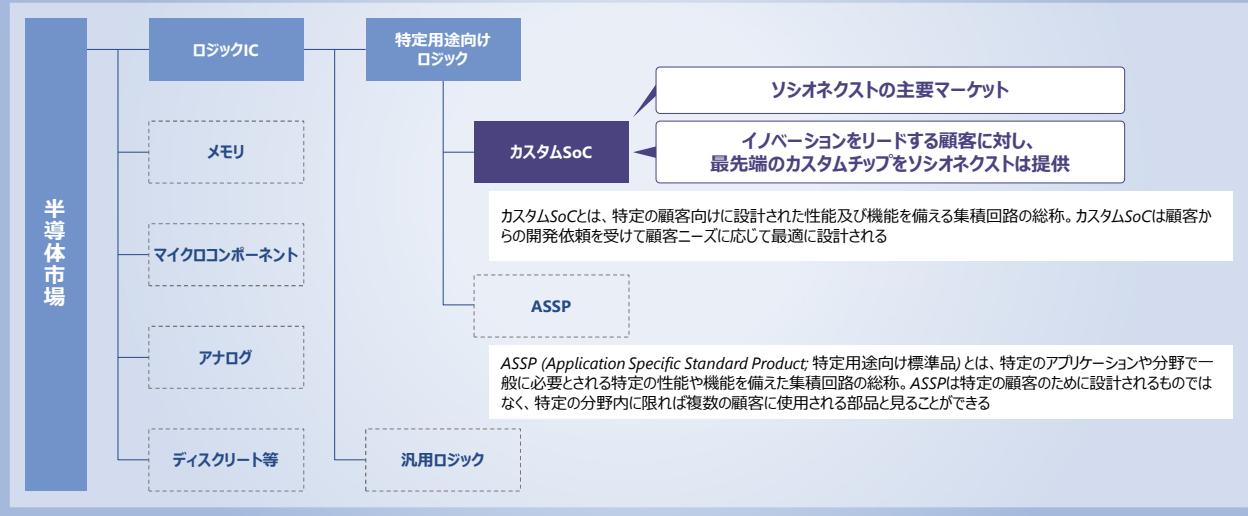
2. 海外の主要な顧客の内情

3. 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。

- 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



- 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市場で主に事業を開拓（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＝100円を使用

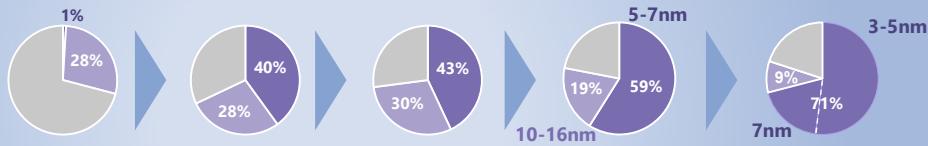
商談獲得から量産までの時間軸イメージ<sup>2</sup>



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もあります。

## ■ NRE売上構成の変化が事業変革の進展を示唆

2017年度 2020年度 2021年度 2022年度 2023年度

先端プロセスノード比率  
(NRE売上)海外向け比率  
(NRE売上)

## 成長戦略

- 「第二の変革」を通じた更なる成長
- *Solution SoC* ビジネスマネジメント
- 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



- 「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



**"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。

**Evolution of SoC ecosystem**

Foundry, OSAT, Software, IP, EDA, etc.

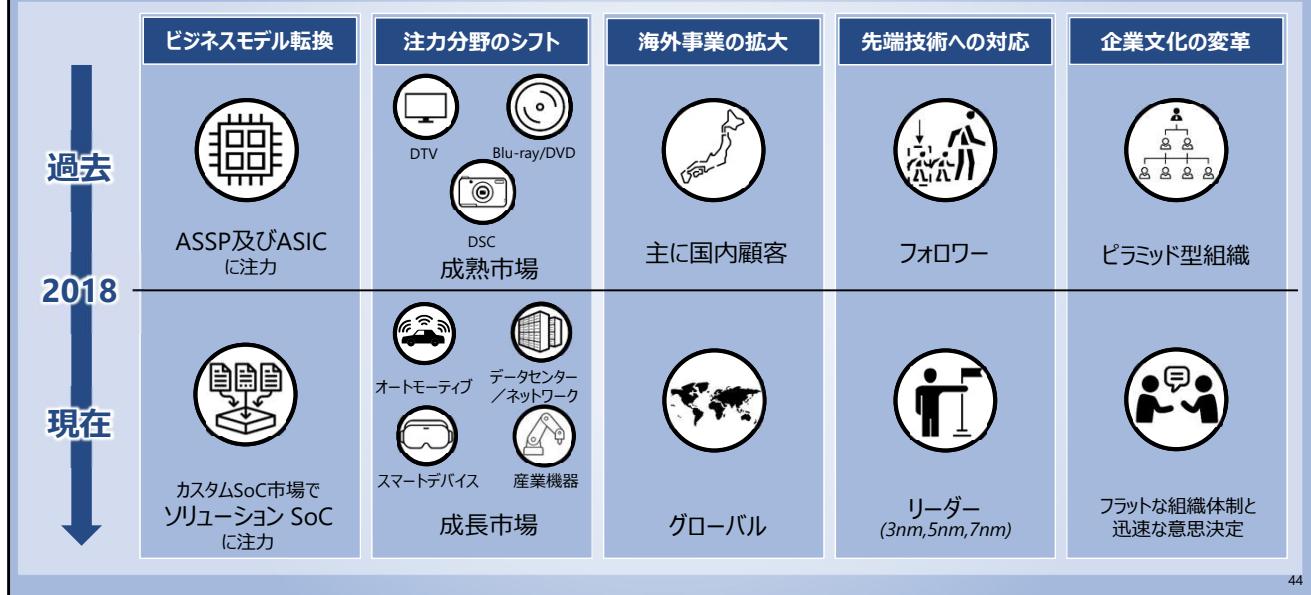
**Socionext  
"Solution SoC"  
Entire Design &  
Complete Service**

**Innovative customers  
seeking  
"bespoke" SoCs**

Automotive, Hyperscalers, etc.

**最先端SoC技術を多様な分野のお客様の革新的なビジネスに繋ぐ**

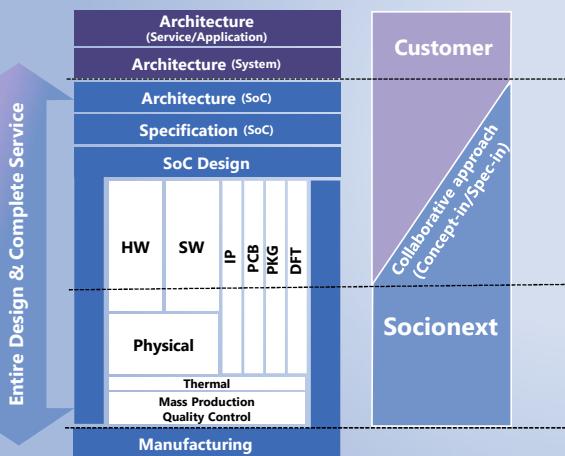
- 事業及び企業文化の変革を通じ、新しい独自のビジネスモデル“ソリューションSoC”で業界をリードするグローバルなカスタムSoCベンダーに転換



44

- 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 / 半導体工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

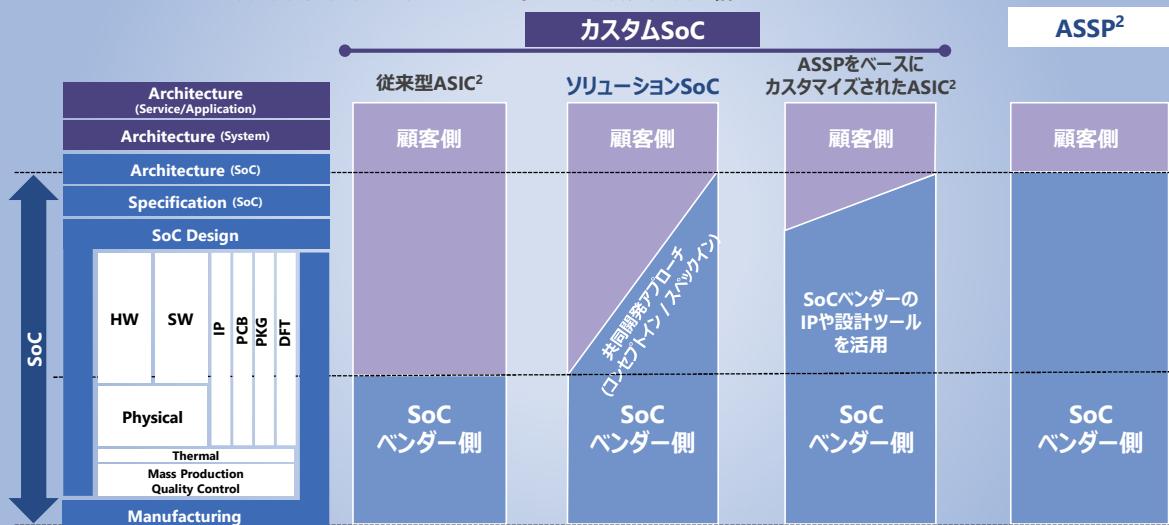
### Socionext

- 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、当社の認識に基づくイメージです。

45

- 従来型ASIC<sup>2</sup>とソリューションSoCの主な違い：顧客とのインターフェース
- ソリューションSoCとASSPをベースにカスタマイズされたASIC<sup>2</sup>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。

46

- 多分野・多品種で、SoCアーキテクチャからサーマル設計、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ASIC<sup>1</sup>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、及び複雑な最先端の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ASIC<sup>1</sup>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

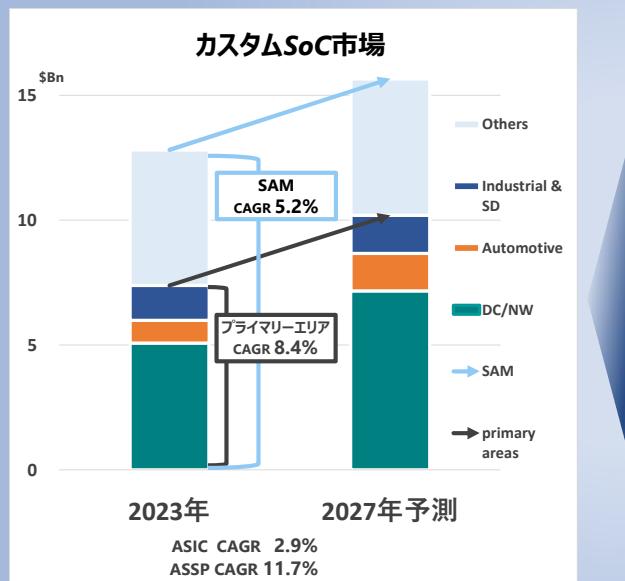
#### 3. 事業規模

- 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。



### カスタム SoC 及びソリューション SoC への需要拡大の背景

- 1 標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。

# カスタムSoC市場における当社のポジション

SOCIONEXT

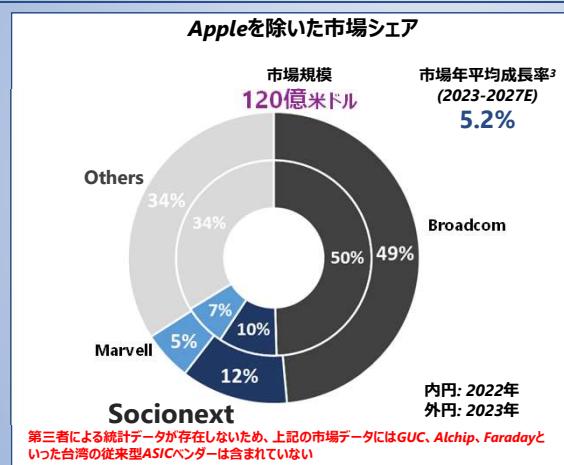
2023年度決算説明会  
掲載資料

- 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）

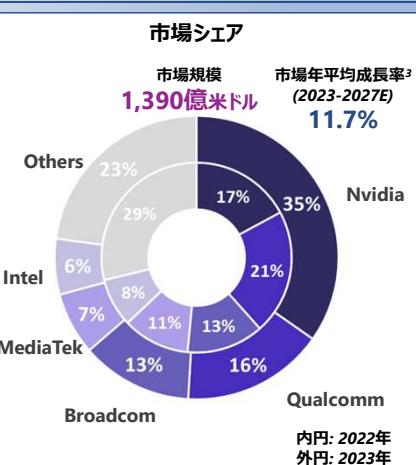
カスタムSoC（ASIC）<sup>1</sup> 市場シェア<sup>2</sup> (2022-2023年)



市場データは、当社が  
Omdiaのデータにもとづ  
き推計



ASSP<sup>1</sup>市場シェア<sup>2</sup> (2022-2023年)



1. 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。

2. Omdiaの“Competitive Landscaping Tool CLT, Annual-4Q 2023”及び当社内部データととも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。

3. Omdiaの“Application Market Forecast Tool-1Q 2024”及び当社内部データととも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

2023年度決算説明会  
掲載資料

## コンピューター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、コンピューター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トとしての“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、サーマル設計、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

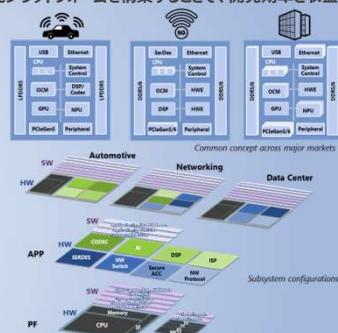
- ハードウェアのみならずシステムレベルのソフトウェアからサーマル設計など、幅広い分野の総合設計領域を包含するコンピューターアーキテクチャーに基づく開発設計プラットフォームの構築、強化など
- 多分野・多品種の開発経験を活かし、これをカバーする設計開発プラットフォームの構築
- 各機能層の既存の設計資産を維持しながら、技術進化に対応
- ソフトウェアを含めた強固な開発プラットフォームの構築
- 複雑化するSoC設計において、“Entire Design” / “コンプリート・ソリューション”的提供

## 先端テクノロジーへの投資の拡大

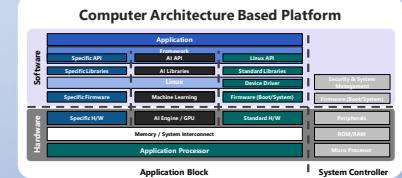
- 最先端テクノロジーへの投資
  - 2nm, 1.4nmのプロセスノード
  - チップレット(die-to-die)インターフェクト、2.5D/3D他
  - IP、設計・開発を支援するためのAI等
- SoCエコシステム（EDA、IP、その他ベンダー）とのより緊密なパートナーシップで最先端技術を強化し、多種多様なIPや技術から最適な技術選択を求める顧客に応える

## ◆ 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

- システム及びサブシステム構成、バスアーキテクチャーは主要なアプリケーションでコンピューターアーキテクチャーに近づき、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



50

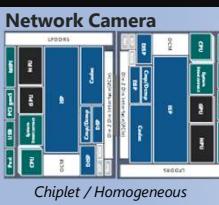
# コンピューターアーキテクチャベースでの多様な分野での先端SOC開発事例

SOCIONEXT

2023年度決算説明会  
掲載資料

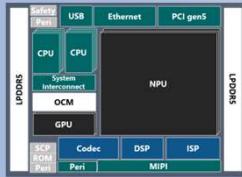
- 主要アプリケーション間で、コンピューター・アーキテクチャー・ベースの似通ったシステム構成へ進む中、共通の開発プラットフォームを構築
- チップセット、ヘテロジニアインテグレーション、サーマル設計、信頼性など、設計の複雑化によるPPAの最適化の課題に対応

## スマートデバイス



## オートモーティブ

### Automotive/ADAS

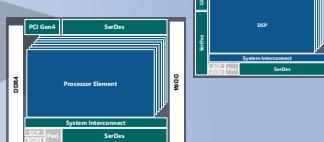


## 5G-RF TRX Unit



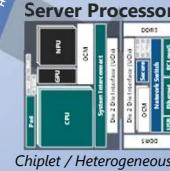
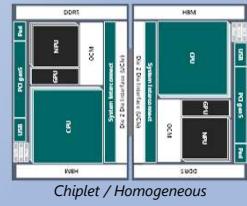
## 産業機器

### Test & Measurement



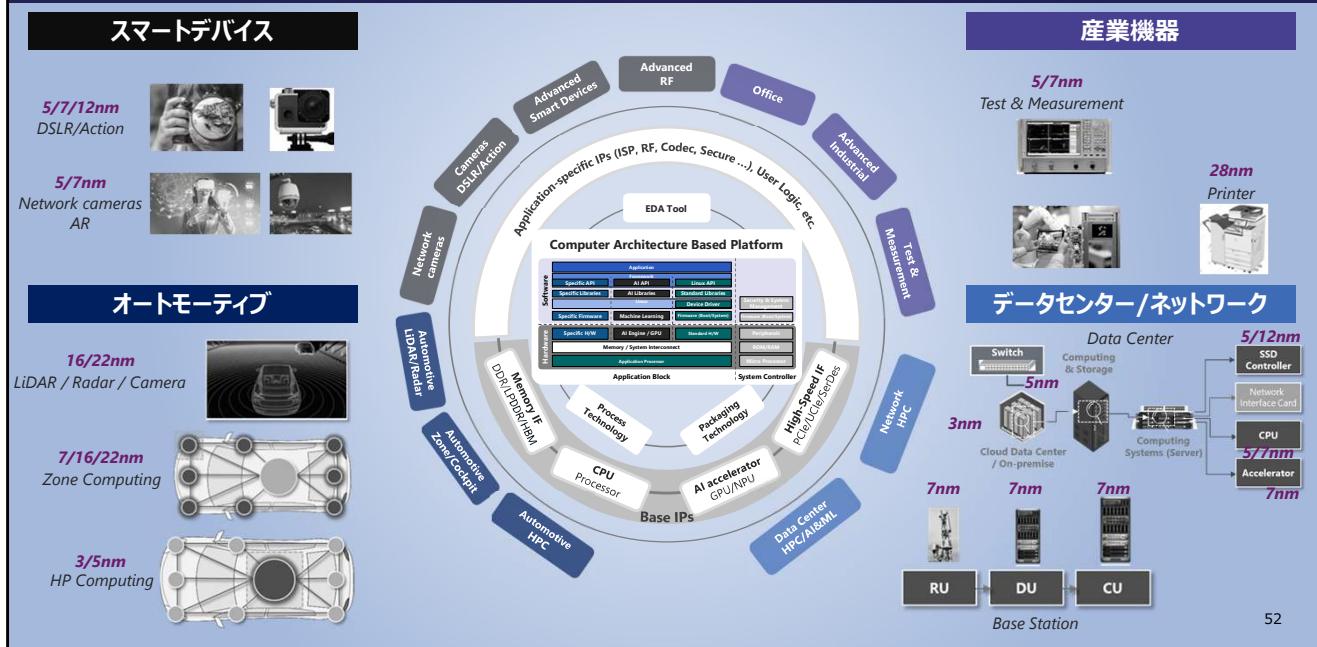
## データセンター/ネットワーク

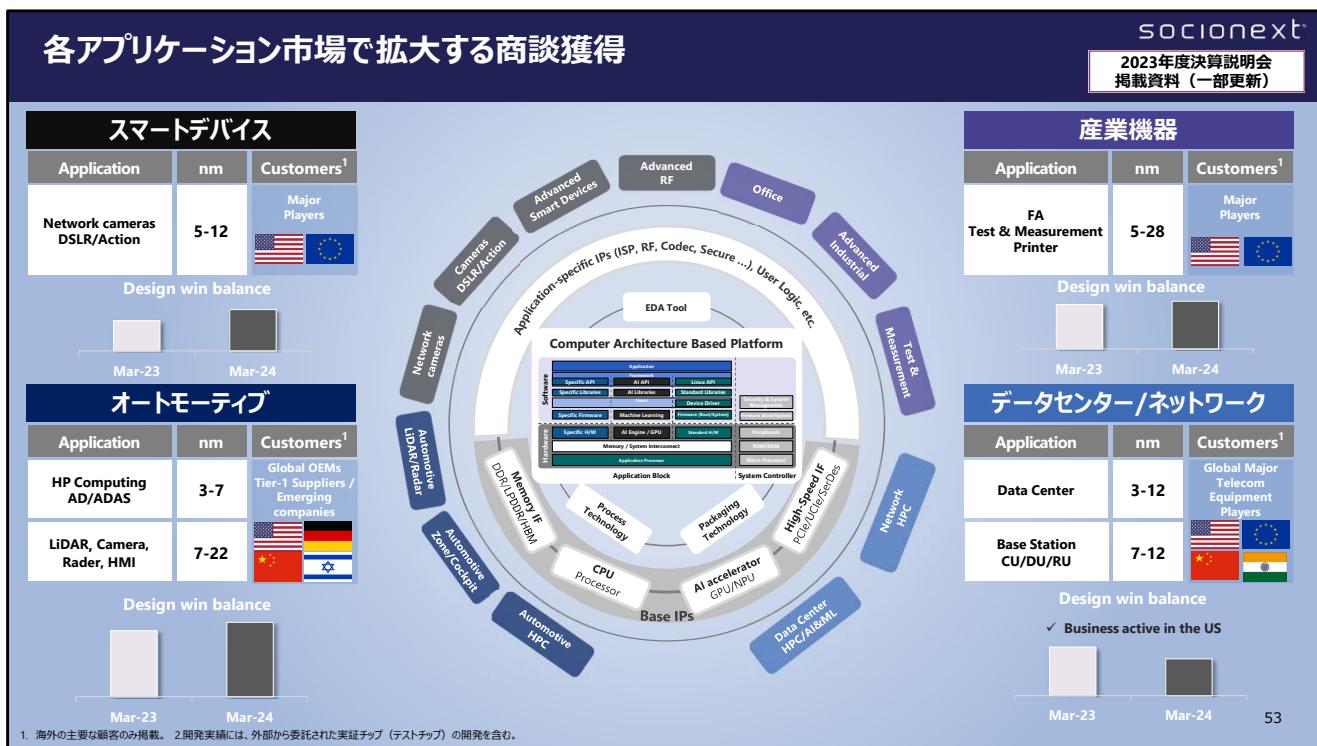
### Server Processor



51

1. 開発事例は、主に量産中、開発中のものを記載しているが一部提案中（商談中）のものも含まれる。





1. 海外の主要な顧客のみ掲載。 2. 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。

socionext