

2025年度 通期

決算概要と成長戦略



2026年4月28日
株式会社ソシオネクスト

免責事項

本資料は、株式会社ソシオネクスト（以下「当社」といいます。）に関する一定の情報を提供することのみを目的として作成されたものです。本資料は、当社普通株式その他の有価証券の売買を勧誘または申し込みを行うものではありません。本資料及びその記載内容は、当社の書面による事前の同意なく、全部または一部を問わず、第三者により複製、転載または再配布されることはできません。

本資料に記載された情報は、本資料作成日現在の経済状況、市場環境、規制その他の条件に基づいています。当社およびそのアドバイザーまたは関係者は、本資料に含まれる情報の正確性、完全性または妥当性について、明示または黙示を問わず、いかなる表明または保証も行うものではありません。将来の状況の変化により、本資料に記載された情報が影響を受ける可能性があります。したがって、本資料に記載された情報は、事前の通知なく重要な変更が行われることがあります。

本資料には、予測、見通し、目標および計画など、将来に関する記述が含まれている場合があります。これらの将来に関する記述は、当社経営陣による将来業績を保証するものではありません。また、これらの記述は、本資料作成時点における当社の前提および仮定に基づくものであり、既知および未知のリスク、不確実性その他の要因の影響により、実際の業績、結果または達成状況が、これらの記述に明示または黙示されている内容と大きく異なる可能性があります。

本資料において別途明示されていない限り、本資料に記載された見解、記述および見通しは当社のものであり、第三者により提供または作成された情報については、公開情報その他引用された情報源に基づくもので、当社はその正確性または妥当性について独自の検証を行っていません。

商談獲得金額及び商談獲得残高に関する注意事項

商談獲得金額および商談獲得残高の算出には、将来に関する見積りおよび主観的判断が相当含まれています。これらの算出は、開発計画、開発コスト、NRE売上、製品単価、将来の製品販売数量に関する見込みに加え、個々の製品の想定販売期間および中止となる可能性に関する見込み等の前提に基づいています。

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に加え、顧客との過去の取引実績、第三者による市場データその他の要因を織り込んだ当社独自の予測に基づき算定していますが、製造委託先における製造キャパシティの制約などは十分に考慮していません。

売上高の分析および商談獲得残高の算定にあたっては、当社は、顧客需要が「特需」に該当するかどうかを評価しています。「特需」とは、在庫の積み増しなど、市場の本源的な需要を反映しない活動に起因する短期的な需要を指します。

当社は、当該需要に関連するさまざまな要因を考慮したうえで、各案件について当社の判断により、当該需要が特需に該当するかどうかを個別に決定しています。その結果、特需として識別された金額は、この定義に照らして必ずしも客観的に正確であるとは限りません。

当社は、商談獲得残高を長期的な売上動向を評価・分析するための指標として位置付けていることから、このような短期的な特需は商談獲得残高から除外することが適切であると考えています。特需に起因する売上高は、長期的な需要の前倒しにより短期的に膨らんだ需要とみるべきものであり、過去および将来の業績動向を分析するにあたっては、重視すべきではないと考えています。商談獲得残高は、特需の発生有無やその金額の大小には影響されない一方で、特需を除く需要に関する予測前提の変化を反映して変動する可能性があります。

当社は、過去にも行ってきたとおり、将来、商談獲得金額および商談獲得残高の算出方法を変更する可能性があります。そのため、期間ごとの単純な比較は、長期的なトレンドを把握する目的を除き、必ずしも有意ではない場合があります。

商談獲得に関する情報は、管理会計ベースで算出され、経営陣が業績評価および戦略・計画立案を行うために内部的に作成・利用されているものです。商談獲得に関する情報は参考情報として提供されるものであり、これに過度に依拠すべきではありません。将来予測に関する一定のリスクについては、本資料2ページをご参照ください。

2025年度通期 連結決算

- 2025年度通期 連結決算概要
- 2026年度通期 予想

今後の更なる成長に向けて



2025年度通期 損益計算書

	2024年度	2025年度	前年比	増減率	(単位：億円) (ご参考) 2025年度予想 2025年10月公表	
売上高	1,885	2,008	+123	+6.5%	1,900	+108
製品売上	1,466	1,618	+152	+10.4%	-	-
NRE売上	410	383	-27	-6.6%	-	-
その他	9	7	-2	-23.6%	-	-
売上原価	846	1,111	+264	+31.2%	-	-
製品売上原価率	57.7%	68.6%	+10.9pt			
販売費及び一般管理費	789	774	-15	-1.9%		
研究開発費	598	585	-13	-2.2%		
販売費・管理費	191	189	-2	-1.0%		
営業利益	250	124	-126	-50.6%	100	+24
営業利益率	13.3%	6.2%	-7.1pt		5.3%	+0.9pt
当期純利益	196	87	-109	-55.4%	67	+20
純利益率	10.4%	4.3%	-6.0pt		3.5%	+0.8pt
為替レート (USD/JPY)	152.6	150.8	-1.8		138.0	

socionext

Copyright 2026 Socionext Inc.

5

まず、2025年度通期実績について説明します。

売上高は、2,008億円、前年比 +123億円(+6.5%)の増収、
営業利益は、124億円、前年比 -126億円(-50.6%)の減益となりました。
純利益は、87億円となりました。

下期での計上を想定していた一部のNRE売上と製品売上が次年度にずれたものの、概ね、2025年10月に修正した通期予想に沿った結果となっています。

詳細については、後のページで説明しますが、製品売上は2025年度第2四半期からの中国車載向け新規量産品や一部の産業機器向けの増加などで拡大する一方、営業利益は製品原価率の上昇による製品粗利益の悪化や先行開発のための開発費等により減益となりました。

2025年度第4四半期 損益計算書

	2024年度				2025年度				前年同期比		前四半期比	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減率	増減率	増減率	増減率
売上高	528	464	461	433	346	527	549	587	+154	+35.6%	+38	+6.9%
製品売上	423	377	350	316	259	445	443	471	+155	+49.2%	+28	+6.3%
NRE売上	103	84	108	114	85	80	104	115	+0	+0.3%	+10	+9.9%
その他	2	3	2	3	2	2	2	1	-2	-59.9%	-1	-42.5%
売上原価	229	222	206	188	144	309	311	347	+159	+84.3%	+36	+11.5%
製品売上原価率	54.3%	59.1%	58.8%	59.6%	55.6%	69.4%	70.2%	73.6%	+14.0pt		+3.4pt	
販売費及び一般管理費	196	189	204	201	187	195	204	189	-12	-6.2%	-15	-7.5%
研究開発費	150	138	156	154	142	147	153	143	-11	-7.3%	-10	-6.2%
販売費・管理費	46	51	47	47	45	47	51	46	-1	-2.7%	-6	-11.1%
営業利益	103	53	51	43	14	23	34	52	+8	+18.7%	+17	+49.8%
営業利益率	19.4%	11.4%	11.1%	10.0%	4.2%	4.4%	6.3%	8.8%	-1.3pt		+2.5pt	
当期純利益	76	40	49	31	5	16	27	40	+8	+26.4%	+12	+45.0%
純利益率	14.3%	8.6%	10.6%	7.2%	1.3%	3.0%	5.0%	6.7%	-0.5pt		+1.8pt	
為替レート (USD/JPY)	155.9	149.4	152.4	152.6	144.6	147.5	154.2	156.9	+4.3		+2.7	

socionext

Copyright 2026 Socionext Inc.

6

次に2025年度第4四半期実績について説明します。

売上高は、587億円、前年同期比 +154億円(+35.6%)の増収となりました。

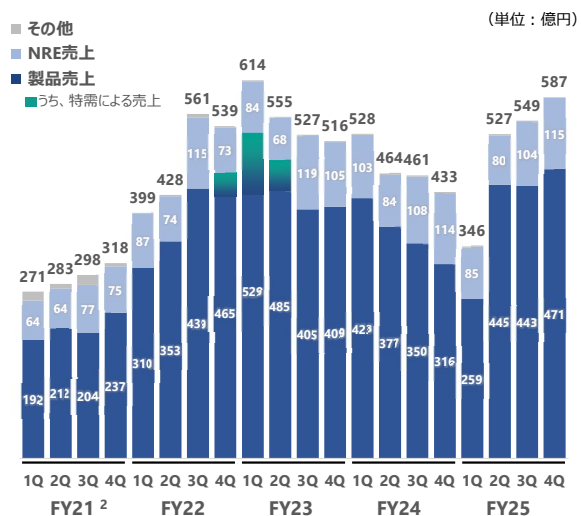
製品売上は、中国通信機器関係の需要減少等がありましたが、中国車載向け新規量産品や一部の産業機器向けの増加などで拡大しました。

営業利益は、52億円、前年同期比 +8億円(+18.7%)の増益となりました。

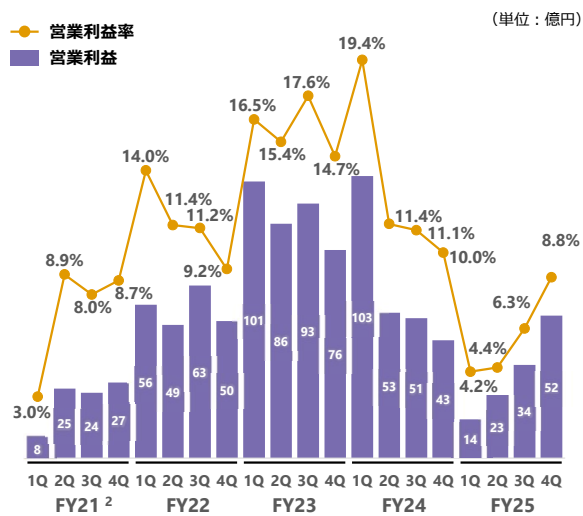
純利益は、40億円となりました。

四半期別の売上高及び営業利益の推移

売上高¹



営業利益¹



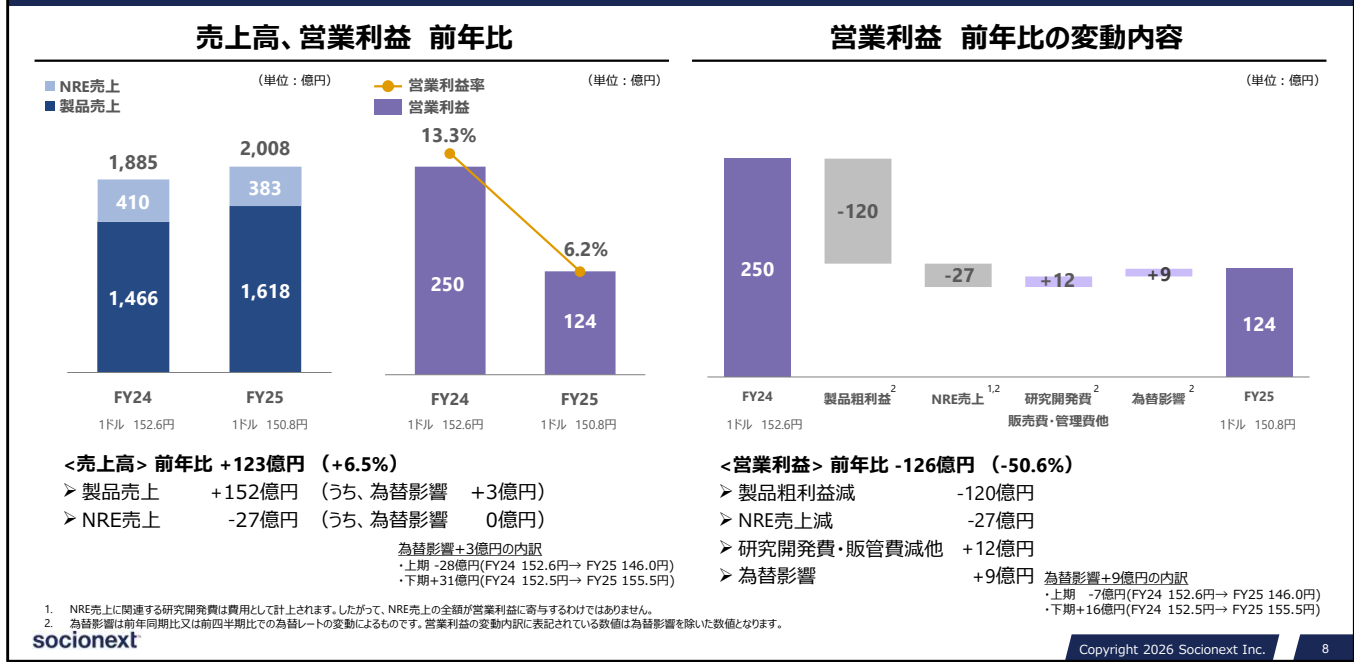
1. 四半期における数値は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。
 2. 2021年度の四半期の数値については、監査法人による監査及びレビューを行っておりません。

このスライドは、2021年度第1四半期から直近の2025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。

売上高は、2025年度第1四半期を底に2025年度年間を通じて増加しています。これは、先ほども説明した通り、中国車載向け新規量産品や一部の産業機器向けの増加などによるものです。

営業利益は、下期にかけて改善したものの製品原価率の上昇(製品粗利率の悪化)と、先行開発のための開発費の影響等で2025年度年間を通じて低い水準となりました。

2025年度通期 決算内容詳細(前年比)



このスライドは、2025年度通期の前年比での増減要因を示しています。

2025年度通期の売上高は、2,008億円、前年比+123億円(+6.5%)となりました。

製品売上は+152億円の増収、NRE売上は-27億円の減収となりました。

また、為替影響は+3億円でした。

製品売上は、中国通信機器関係の需要減少などがありました。中国車載向け新規量産品や一部の産業機器向けの増加などで拡大しました。

NRE売上は、昨年度の一時的な医療関連売上の影響と下期に予定していた一部の売上が次年度にずれ込んだことで、若干の減収となりました。

営業利益は、124億円、前年比-126億円(-50.6%)の減益となりました。

新規量産品による製品売上の増加があるものの、製品原価率の上昇(製品粗利益の悪化)による影響、先行開発のための開発費等により大きく減少しました。

売上高、営業利益ともに、概ね、第2四半期決算説明会で報告した予想に沿った動きとなっています。

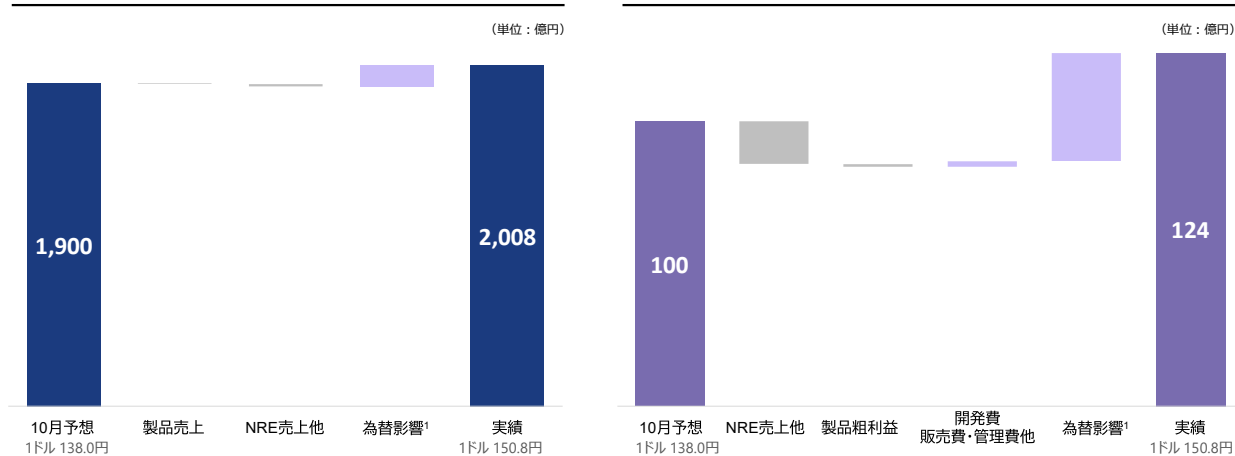
なお、為替が年間平均で2024年度152.6円→2025年度150.8円と円高になっているにもかかわらず為替影響が売上高で+3億円、営業利益で+9億円となっています。これは、上期に対前年で円高となった影響が売上高で-28億円、営業利益で-7億円ありましたが、下期に円安となった影響が売上高で+31億円、営業利益で+16億円あり、結果的に影響額がプラスとなったことによるものです。

2025年度通期 売上・営業利益(対10月予想比)

- 売上高は、一部売上（NRE売上と製品売上）の次年度へのずれがあったものの、為替影響により対10月予想比+108億円
- 営業利益は、NRE売上の次年度へのずれ等の影響はあるも、為替影響などで+24億円

売上高（10月予想比）

営業利益（10月予想比）



1. 本ページに記載の為替影響は概算値です。

socionext

Copyright 2026 Socionext Inc.

9

このスライドは、2025年10月の第2四半期決算説明会で報告した予想と実績を対比しています。

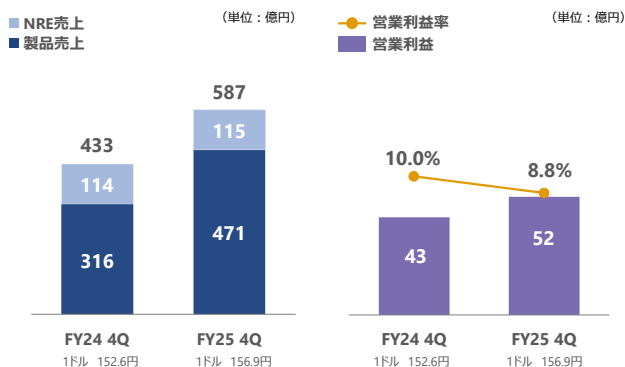
売上高は、一部のNRE売上と製品売上が次年度にずれましたが、為替影響があり、結果として+108億円増加の2,008億円となりました。

営業利益についても、NRE売上の次年度へのずれの影響などがありましたが、為替影響などもあり、10月予想に対し+24億円の124億円になりました。

なお、製品原価率については、概ね10月時点の予想ラインに沿って推移しました。

2025年度第4四半期 決算内容詳細(前年同期比)

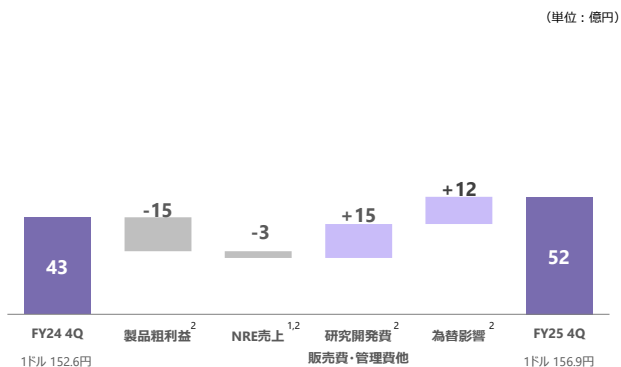
売上高、営業利益 前年同期比



<売上高> 前年同期比 +154億円 (+35.6%)

- 製品売上 +155億円 (うち、為替影響 +19億円)
 - NRE売上 0億円 (うち、為替影響 +3億円)
- (1ドル152.6円→156.9円)

営業利益 前年同期比の変動内容



<営業利益> 前年同期比 +8億円 (+18.7%)

- 製品粗利益減 -15億円
- NRE売上減 -3億円
- 研究開発費・販管費減他 +15億円
- 円安による為替影響 +12億円 (1ドル152.6円→156.9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、2025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、587億円、前年同期比+154億円(+35.6%)となりました。

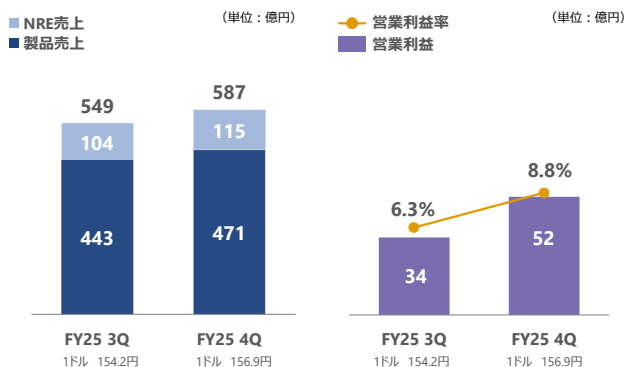
製品売上で +155億円の増収となりました。中国通信機器関係の需要減少などがありましたが、中国車載向け新規量産品や一部の産業機器向けの増加などで拡大しました。また、NRE売上は、115億円となりました。

なお、円安(1ドル152.6円→156.9円)による為替影響が+23億円ありました。

営業利益は、52億円、前年同期比+8億円(+18.7%)となりました。製品原価率の上昇(製品粗利率の悪化)と先行開発のための開発費等がありましたが、開発費、販管費他の減少、円安による為替影響もあり、増益となりました。

2025年度第4四半期 決算内容詳細(前四半期比)

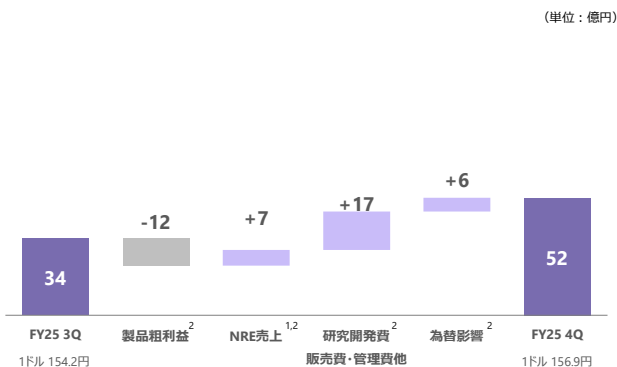
売上高、営業利益 前四半期比



<売上高> 前四半期比 +38億円 (+6.9%)

- 製品売上 +28億円 (うち、為替影響 +10億円)
 - NRE売上 +10億円 (うち、為替影響 +3億円)
- (1ドル154.2円→156.9円)

営業利益 前四半期比の変動内容



<営業利益> 前四半期比 +17億円 (+49.8%)

- 製品粗利益減 -12億円
- NRE売上増 +7億円
- 研究開発費・販管費減他 +17億円
- 円安による為替影響 +6億円 (1ドル154.2円→156.9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、2025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587億円、前四半期比+38億円(+6.9%)となりました。
 製品売上は+28億円、NRE売上は+10億円の増加となりました。
 また、円安による為替影響は+13億円ありました。

製品売上の増加は、中国車載向け新規量産品や一部のカメラ向けの増加などによるものです。
 NRE売上は、開発の進捗に沿っての増加です。

営業利益は52億円、前四半期比+17億円(+49.8%)の増益となりました。
 製品原価率の上昇(製品粗利率の悪化)や先行開発のための開発費等がありましたが、NRE売上の増加および開発費・販管費他の減少、円安による為替影響もあり、増益となりました。

連結貸借対照表(2026年3月末時点)

(単位：億円)

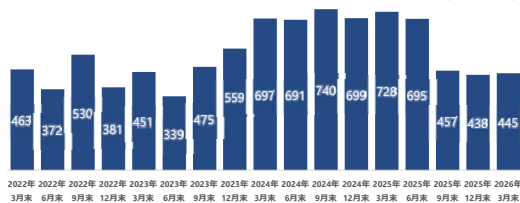
	2025年 3月末	2026年 3月末	前年度末比
資産	1,703	1,676	-27
流動資産	1,263	1,228	-35
現預金 ¹	728	445	-283
売掛金	316	369	+53
棚卸資産 ²	170	311	+140
未収入金	9	44	+36
固定資産	440	448	+8
負債	333	346	+13
流動負債	313	325	+12
買掛金	119	158	+39
未払金	46	40	-6
純資産	1,370	1,331	-40
自己資本比率	80.5%	79.4%	

1. 現預金には短期保有有価証券を含みます。
2. 棚卸資産は製品と仕掛品の合計です。
3. 通常品保有月数 = 通常品棚卸資産金額 ÷ 次期3ヵ月平均の製品原価金額見直し

socionext

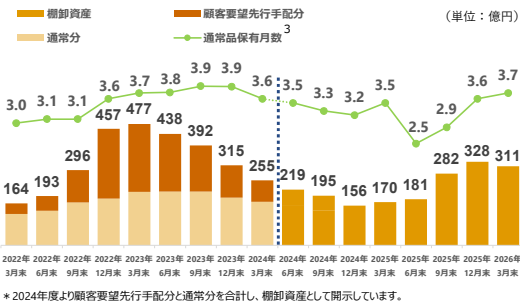
現預金残高¹

(単位：億円)



棚卸資産残高²

(単位：億円)



Copyright 2026 Socionext Inc.

12

このスライドは、貸借対照表(バランスシート)の状況を示しています。

総資産は1,676億円、前年度末比-27億円となりました。

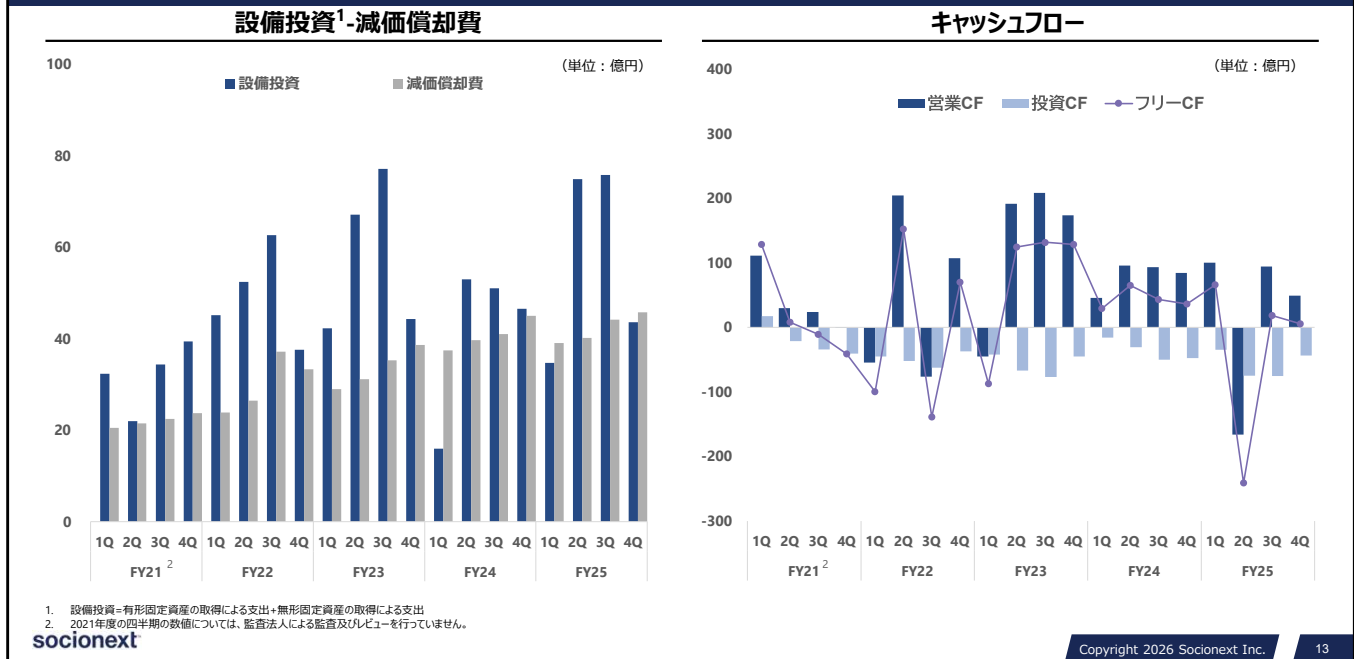
負債は346億円、前年度末比+13億円の増加、純資産は1,331億円、前年度末比-40億円の減少でした。

総資産は、新規量産品等の売上増などの影響で、売掛金(+53億円)及び棚卸資産(+140億円)が増加し、現預金が減少しています。

現預金は445億円で、前年度末比-283億円の減少となりました。主に売掛金、棚卸資産の増加によるものです。

棚卸資産は、前年度末比+140億円増加し、311億円となりました。次年度以降も着実な売上増が見込まれることから、棚卸資産が増加してきています。

設備投資 減価償却費 / キャッシュフロー

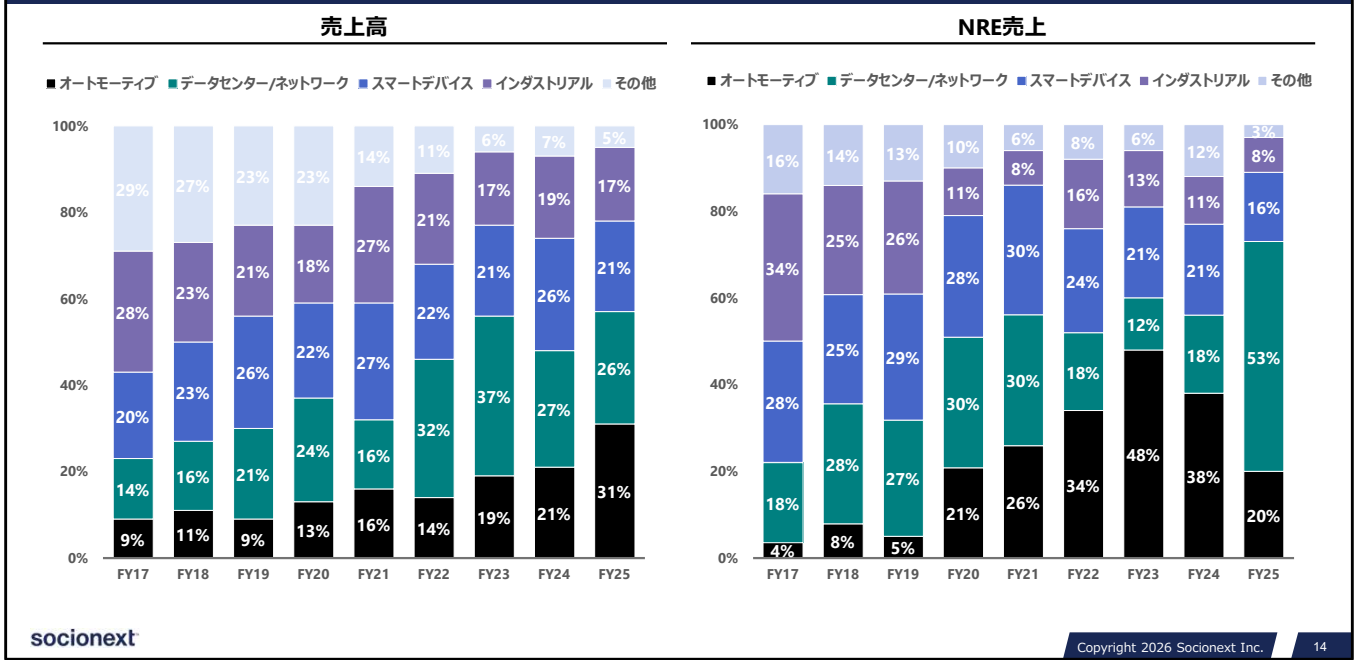


このスライドは、設備投資と減価償却費の状況及び、キャッシュフローの状況を示しています。

2025年度の設備投資は、229億円と、前年比で+63億円の増加となりました。主に先端技術分野でのレチクルやIP投資及び大規模先端開発のためのIT投資の増加によるものです。減価償却費もこれらの投資増を反映して増加しています。今後も先端開発の拡大に伴い減価償却費が緩やかに増加していくものと見えています。

キャッシュフローについて、営業キャッシュフローは、売掛金及び棚卸資産の増加がありましたが、減価償却費の増加もあり、2025年度年間では77億円のプラスとなりました。投資キャッシュフローは、先端品の開発及び成長のための投資を継続しており、229億円となりました。その結果、フリーキャッシュフローは、マイナスとなっています。

売上の内訳(アプリケーション別)

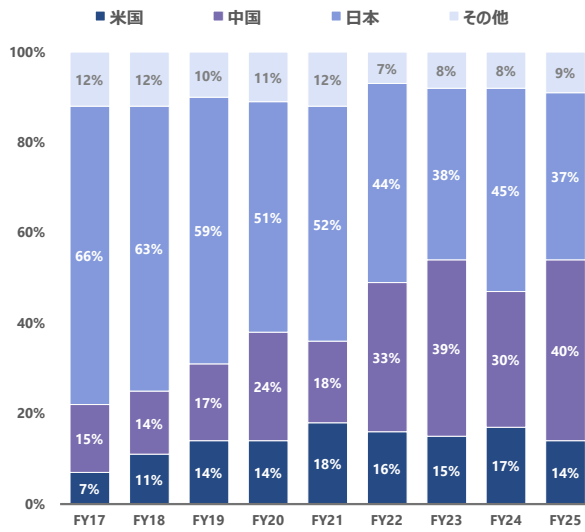


このスライドは、アプリケーション別の売上高と、その内数であるNRE売上の内訳の推移を示しています。売上高については、中国車載向け新規量産品の影響でオートモーティブ分野の比率が増えています。データセンター/ネットワーク分野は、中国通信機器関係の需要減少があり比率が低下しました。スマートデバイスでは、一部製品の需要減の影響で比率が下がっています。

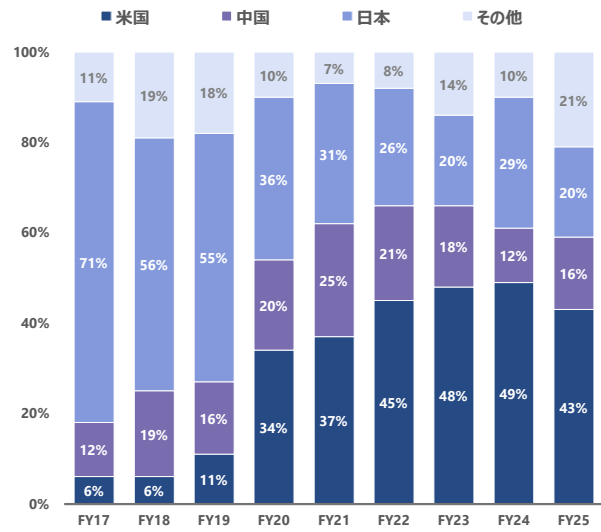
NRE売上については、データセンター/ネットワーク分野で、北米の案件などの開発拡大で比率が増加しました。

売上の内訳(地域別)

売上高



NRE売上



socionext

Copyright 2026 Socionext Inc.

15

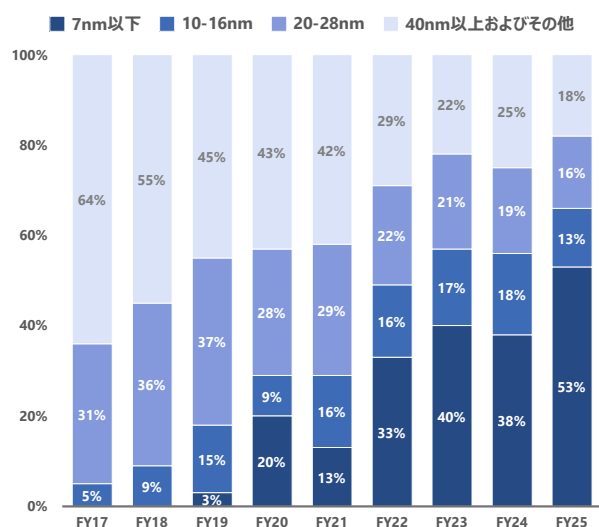
こちらは地域別の内訳となります。

売上高は、2025年度第2四半期からの中国車載向け新規量産品の拡大で中国の比率が増えています。

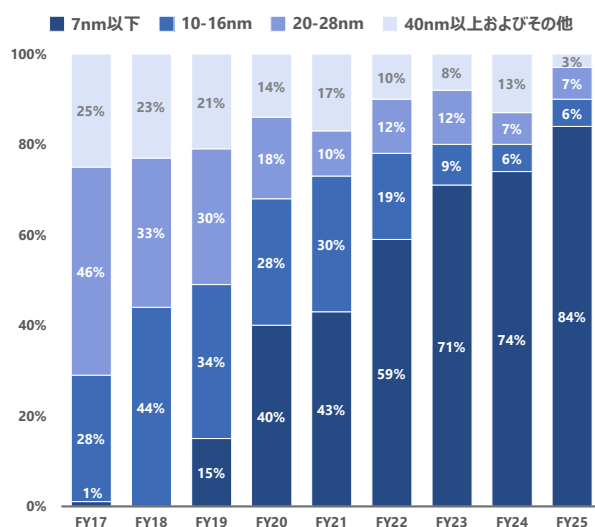
NRE売上は、引き続き北米向けの比率が高い状況が続いています。いずれにしても、米国、中国を含むその他地域、日本の各地域でバランスの取れた商談の獲得と売上拡大を目指しています。

売上の内訳(プロセスノード別)

売上高



NRE売上



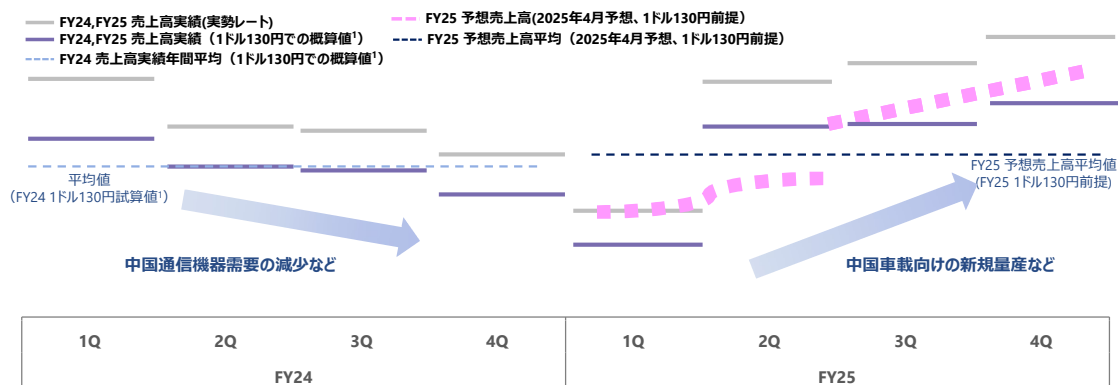
socionext

Copyright 2026 Socionext Inc.

16

こちらはプロセスノード別の内訳です。
売上高、NRE売上ともに7nm以下の先端プロセスノードの比率が高まっています。

NRE売上は、7nm以下のプロセスノードの比率が80%を超えてきています。5nm以下が約2/3を占めています。



- ◆ FY25上期 ・在庫調整による中国通信機器需要の減少などの影響が継続するも、中国車載向け新規量産品の拡大などにより、当初予想を上回る
- ◆ FY25下期 ・中国車載向け新規量産品の需要等が当初予想を上回る

1. 年度を超えて変動を示すため、2024年度の売上実績を1ドル130円で計算した概算値です。

このスライドは、第2四半期決算説明会で報告した2024年度及び2025年度の売上高トレンドに第4四半期の実績を追記したものです。

下期に想定していた一部のNRE売上と製品売上が次年度にずれましたが、概ね、第2四半期決算説明会での予想に沿った動きとなりました。

商談獲得金額の推移

- 2025年度の商談獲得金額は、データセンター/ネットワーク分野などで大型商談を獲得し、前年度を下回ったものの3,100億円に（商談獲得が前年度の第4四半期に集中したこと、また、2025年度は獲得済商談の端境期であったこと、商談獲得時期が来年度前半にずれ込んだことなども影響）



商談獲得金額は、当該商談を獲得した後に生じる事後的な状況の変化を反映して更新していません。こうした事後的な状況の変化には、(1) 実際の売上、開発計画、販売数量、製品単価、製造キャパシティなどの要因の変動、ならびに (2) 商談獲得後の案件の中止が含まれます。獲得済みの商談について、将来、案件がキャンセルされる可能性もあります。これら商談獲得後の事後的な状況の変化による影響は、商談獲得残高に反映されません。商談獲得残高とは、特定の時点において存続している案件に係る商談獲得金額の残存額についての、当該時点における当社の見積りを表すものです。上述の (1) および (2) を含む事後的な状況の変化による影響は、商談獲得残高に反映されます。FY19からFY25までの商談獲得金額の合計について、およそ15%に相当する商談が事後的に中止となっています。これまでのところ、これらの案件のキャンセルによる影響は他の獲得済商談における単価上昇や生産数量の増加などの影響で一部オフセットされ、結果的に、商談獲得金額の合計に対する影響は数%の減少となっています。詳細については、本資料3ページをご参照ください。

socionext

Copyright 2026 Socionext Inc.

18

このスライドは、商談獲得金額の推移を示しています。

2025年度の商談獲得金額は、約3,100億円でした。前年度の第4四半期に商談獲得が集中したこと、また、2025年度は獲得済商談の端境期であったこと、来年度前半に商談決定時期がずれ込んだことなどが影響し、前年度を下回っています。なお、データセンター/ネットワーク分野を中心に、300億円以上の大型商談を5件獲得しています。

次のページで詳細を説明しますが、獲得済の開発中及び量産中の商談の残高の増加により、商談獲得残高については2024年度末の約1兆3,400億円から2025年度末には約1兆5,100億円に増加しています。

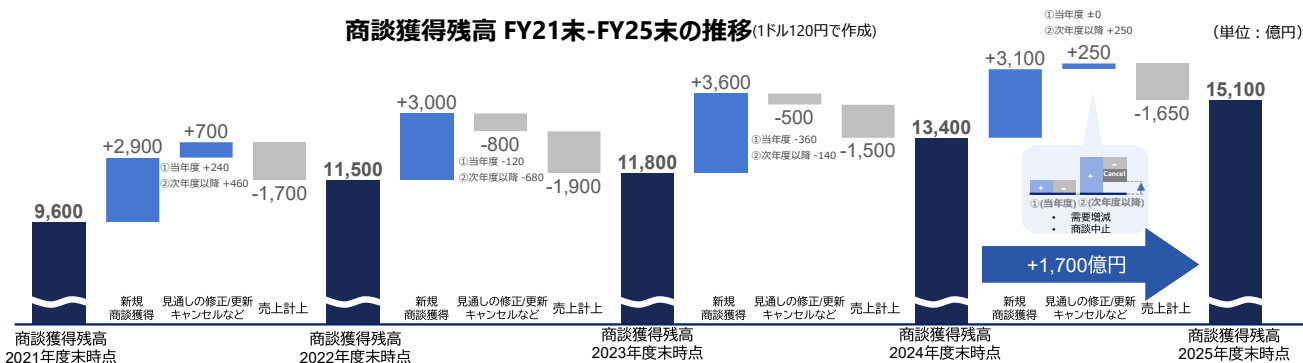
なお、このスライドに記載している商談獲得金額は1ドル120円で計算しています。

商談獲得残高の変動内訳

- FY25の新規商談獲得が前年を下回り、また、一部商談のキャンセルがあったものの、獲得済商談の残高の増加により、商談獲得残高は+1,700億円増加し、約1兆5,100億円(1ドル120円で計算)に
- FY25末残高の約60%が、今後4年間に売上計上され、今後数年の売上増につながると期待

商談獲得残高 FY21末-FY25末の推移(1ドル120円で作成)

(単位：億円)



商談獲得金額は、当該商談を獲得した後に生じる事後的な状況の変化を反映して更新していません。こうした事後的な状況の変化には、(1) 実際の売上、開発計画、販売数量、製品単価、製造キャパシティなどの要因の変動、ならびに (2) 商談獲得後の案件の中止が含まれます。獲得済みの商談について、将来、案件がキャンセルされる可能性もあります。これら商談獲得後の事後的な状況の変化による影響は、商談獲得残高に反映されません。商談獲得残高とは、特定の時点において存続している案件に係る商談獲得金額の残存額についての、当該時点における当社の見積りを表すものです。上述の (1) および (2) を含む事後的な状況の変化による影響は、商談獲得残高に反映されます。FY19からFY25までの商談獲得金額の合計について、およそ15%に相当する商談が事後的に中止となっています。これまでのところ、これらの案件のキャンセルによる影響は他の獲得済商談における単価上昇や生産数量の増加などの影響で一部オフセットされ、結果的に、商談獲得金額の合計に対する影響は数%の減少となっています。詳細については、本資料3ページをご参照ください。

socionext

Copyright 2026 Socionext Inc.

19

このスライドは、商談獲得残高の推移を示しています。

商談獲得残高は中長期的な売上高を見通すための重要な指標で、新規商談獲得による増、売上計上による減及び獲得済みの商談の様々な要因による増減を反映させています。

2025年度末時点での商談獲得残高は、2024年度末から約1,700億円増加し、約1兆5,100億円となりました。

前年度末からの変動要因は、新規商談獲得による約3,100億円の増加、売上計上に伴う約1,650億円の減少、獲得済商談の増減での約250億円の増加があり、前年度末から約1,700億円の増加となっています。

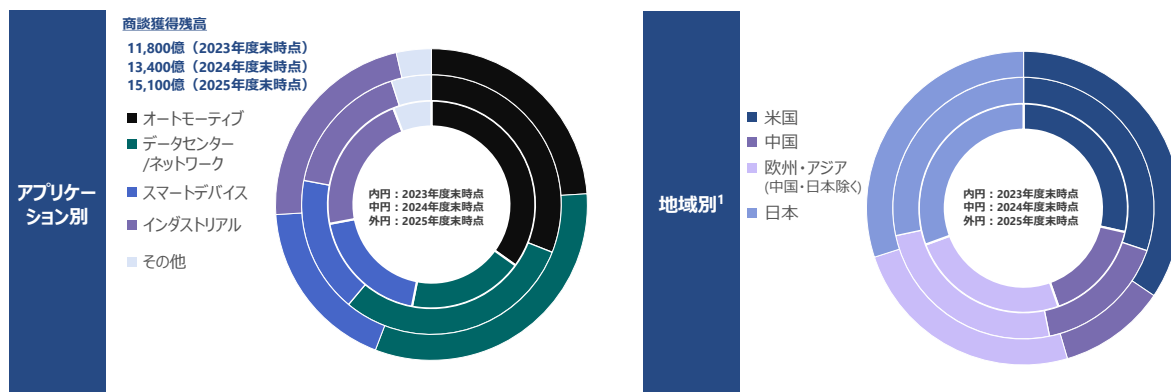
新規商談獲得は約3,100億円と、前年を下回り、また、一部商談のキャンセルもありましたが、獲得済の開発中及び量産中の商談の残高増加により、商談獲得残高は前年度末から増加しました。

2025年度末商談獲得残高約1兆5,100億円のうち、約60%が今後4年間で売上計上されると見込んでいます。

なお、このスライドに記載している商談獲得残高は1ドル120円で計算しています。

商談獲得残高 アプリケーション別及び地域別

- アプリケーション別について
 - 2025年度はデータセンター/ネットワーク、インダストリアル分野などの商談獲得残高比率が増加
 - 中長期的には、オートモーティブ、データセンター/ネットワーク、その他分野(インダストリアルなど)でバランスの取れた構成を目指す
- 地域別について
 - 2025年度は米国・日本のシェアが若干増加したが、米国、中国を含むその他地域、日本の各地域でバランスの取れた構成を維持



1. 商談獲得残高における地域別は当社地域会社別ベースとなっています。

このスライドは、商談獲得残高のアプリケーション別構成比と地域別構成比を示しています。

2025年度のアプリケーション別構成比は、データセンター/ネットワーク、インダストリアル分野などが新規商談獲得により増加しました。中長期的には、オートモーティブ、データセンター/ネットワーク、その他分野(インダストリアルなど)の3つの分野でバランスの取れた構成となることを目指します。

地域別構成比は、米国と日本のシェアが若干増加しました。中長期的には、米国、中国を含むその他地域、日本の各地域間でのバランスの取れた構成を目指します。

2025年度通期 連結決算

- 2025年度通期 連結決算概要
- 2026年度通期 予想

今後の更なる成長に向けて



2026年度 通期予想

			(単位：億円)		(ご参考) ※前年度の為替レートを用いて 注記の為替感応度に沿って 2026年度予想を計算した数値
	2025年度 実績	2026年度予想 4月時点	前年比	増減率	
売上高	2,008	2,150	+142	7.1%	2,358
営業利益	124	140	+16	13.3%	192
営業利益率	6.2%	6.5%	+0.4pt		8.1%
当期純利益	87	100	+13	14.5%	—
当期純利益率	4.3%	4.7%	+0.3pt		—
1株当たり当期純利益 ¹	49円74銭	57円05銭			—
1株当たり配当金	50円00銭	50円00銭			—
為替レート (USD/JPY)	150.8円	130.0円			150.8円 ※前年度の為替レート

▶ 2026年度4月時点予想における為替感応度は、ドルに対して1円の変動で、売上高約10億円、営業利益約2.5億円、他の通貨についての影響は軽微と想定しています。ただし、外貨建てによる売上高・仕入高・棚卸資産金額と、研究開発費の発生時期により、四半期毎にその影響は異なります。

1. 2025年度実績の1株当たり当期純利益は175,560,577株、4月時点の2026年度予想は175,279,761株を前提に算出しています。

socionext

Copyright 2026 Socionext Inc.

22

このスライドは、2026年度の通期予想を示しています。

為替レート的前提は1ドル130円で作成しています。

売上高は2,150億円、前年比+142億円、+7.1%。
営業利益は140億円、前年比+16億円、+13.3%。
当期純利益は100億円、前年比+13億円、+14.5%の予想です。

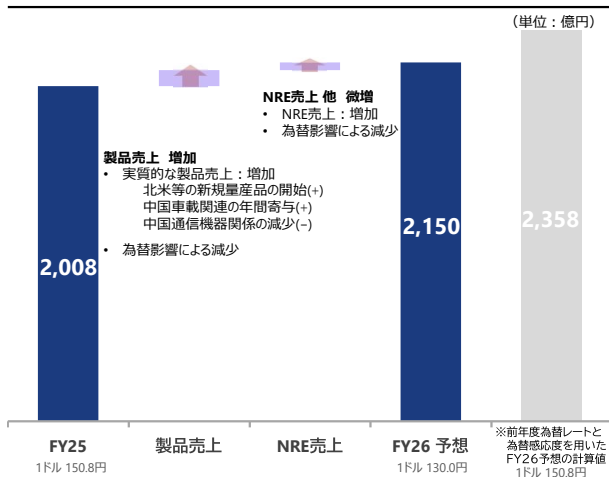
為替の感応度は、ドルに対して1円の変動で、年間で売上高は10億円、営業利益は2.5億円と見ています。

なお、前年度の為替レートを用いて、注記の為替感応度に沿って、2026年度予想を計算した数値を参考に右端の欄に記載しています。

2026年度の配当予想については、2025年度と同じ1株あたり50円の年間配当としています。

2026年度 通期予想(2025年度実績比)

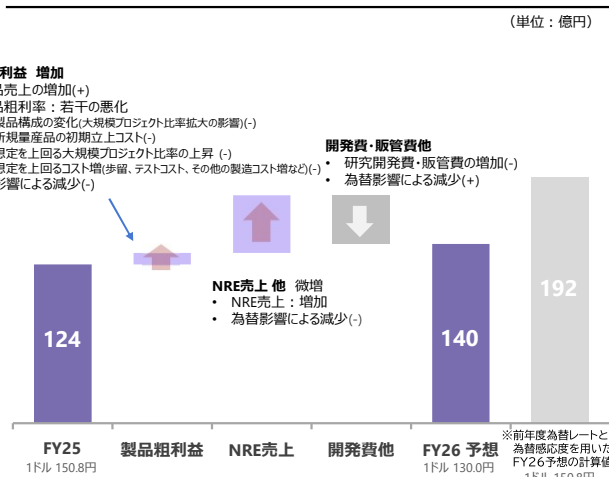
売上高 (2025年度実績比)



- 製品売上 増加**
- 実質的な製品売上：増加
 - 北米等の新規量産製品の開始(+)
 - 中国車載関連の年間寄与(+)
 - 中国通信機器関係の減少(-)
 - 為替影響による減少

- NRE売上 他 微増**
- NRE売上：増加
 - 為替影響による減少

営業利益 (2025年度実績比)



- 製品粗利益 増加**
- 製品売上の増加(+)
 - 製品粗利率：若干の悪化
 - 製品構成の変化(大規模プロジェクト比率拡大の影響(-))
 - 新規量産製品の初期立上コスト(-)
 - 想定を上回る大規模プロジェクト比率の上昇 (-)
 - 想定を上回るコスト増(歩留、テストコスト、その他の製造コスト増等)(-)
 - 為替影響による減少(-)

- 開発費・販管費 他**
- 研究開発費・販管費の増加(-)
 - 為替影響による減少(+)

- NRE売上 他 微増**
- NRE売上：増加
 - 為替影響による減少(-)

➤ 2026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、売上高約10億円、営業利益約2.5億円と想定しています。他の通貨についての影響は軽微と想定しています。

socionext

Copyright 2026 Socionext Inc.

23

このスライドは、売上高及び営業利益の2025年度実績と2026年度予想の比較です。2026年度予想の為替レート前提は、1ドル130円です。

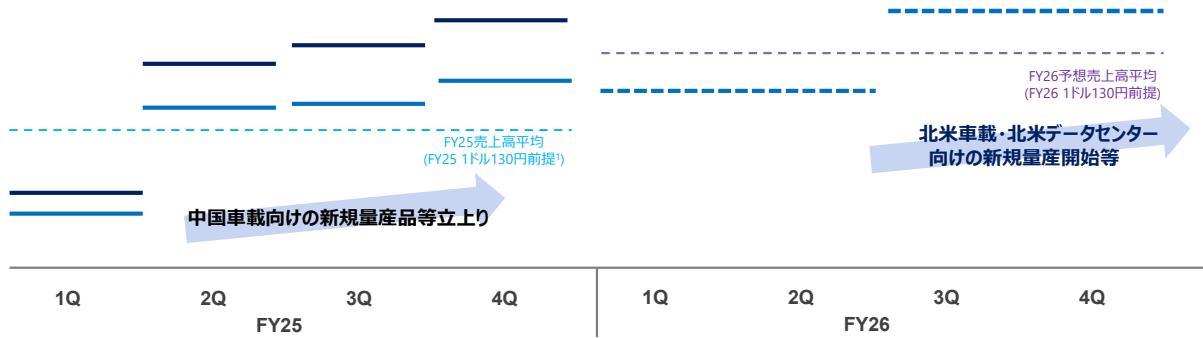
売上高は、2,150億円、前年比+142億円、+7.1%です。製品売上、NRE売上ともに増収を見込んでいます。

営業利益は、140億円、前年比+16億円、+13.3%です。製品粗利率は若干の悪化を見込んでいるものの、製品売上拡大に伴って製品粗利益が増加すると見ていることなどが増益の主要因です。

なお、それぞれのグラフの右側に、前のページで示した前年度の為替レートと為替感応度を用いた、2026年度予想の計算値を参考のために記載しています。

売上高トレンド

- FY25売上高実績 (実勢レート)
- FY25売上高実績 (1ドル130円での概算値¹)
- - - FY25売上高実績年間平均 (1ドル130円での概算値¹)
- - - FY26予想売上高 (1ドル130円前提)
- - - FY26予想売上高平均 (1ドル130円前提)



- ◆ FY26上期 ・FY25新規量産開始の中国車載向け新規量産品が引き続き好調
- ◆ FY26下期 ・北米車載・北米データセンター向け製品の新規量産開始により売上増
- ◆ 営業利益率 ・上期が低く、下期に向かって改善していく見通し

1. 年度を超えて変動を示すため、2025年度の売上実績を1ドル130円で計算した概算値です。

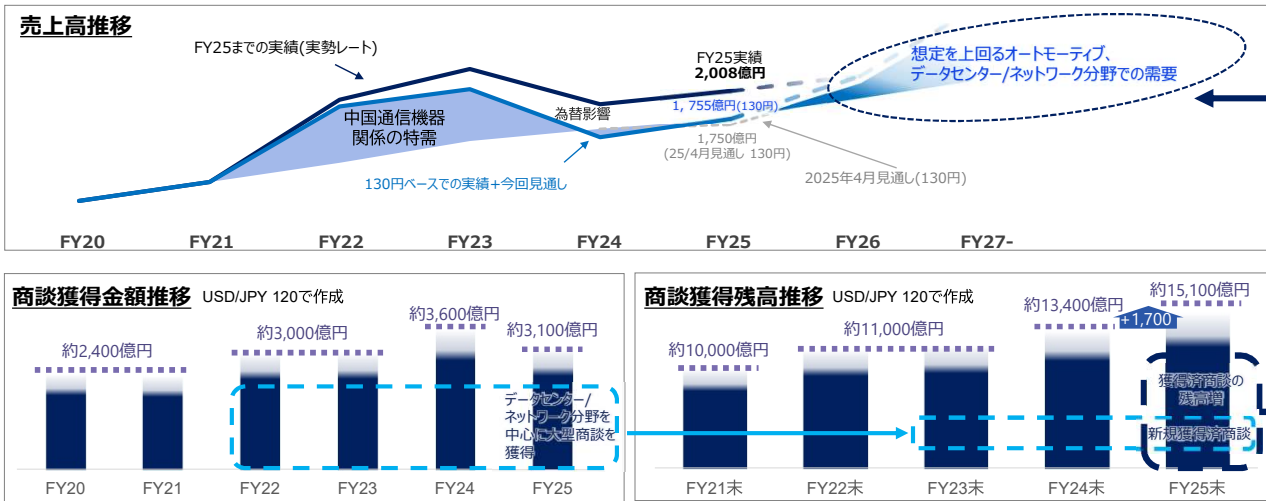
このスライドは、2025年度売上高実績及び、2026年度売上高予想の推移を示しています。

2026年度は、2025年度に量産を開始した中国車載向け新規量産品の売上が継続しますが、下期からは、北米車載、北米データセンター向けの新規量産が始まり、さらに売上高が拡大すると見えています。

営業利益率も上期に低く、下期に向かって改善していくと見えています。

これまでと今後の売上高の推移

- 2025年度後半から売上成長軌道へ、Medium-Term Targetsの策定時の想定を上回る成長を期待
- 2026年度は策定時の想定を（同一為替レートで）若干上回る見込み
- 商談獲得金額は前年度を下回ったものの、商談獲得残高は獲得済商談の残高増により、約15,100億円に増加(対前年度末+1,700億円)。



socionext

Copyright 2026 Socionext Inc. 25

このスライドは、売上高の推移と見直しを示しています。

2025年度後半から売上成長軌道へと向かい、2025年度の売上高は当初(2025年4月時点)の予想に対し若干の上振れとなりました。この傾向は2026年度も続き、Medium-Term Targets策定時の想定を(同一為替レートで)若干上回る見込みです。さらにその後も策定時の想定を上回って推移することを期待しています。

これまでのページで説明した通り、2025年度の商談獲得金額は前年度を下回りましたが、獲得済商談の残高増で商談獲得残高は2024年度末から約1,700億円増加しました。これが今後の売上増につながっていくものと期待しています。

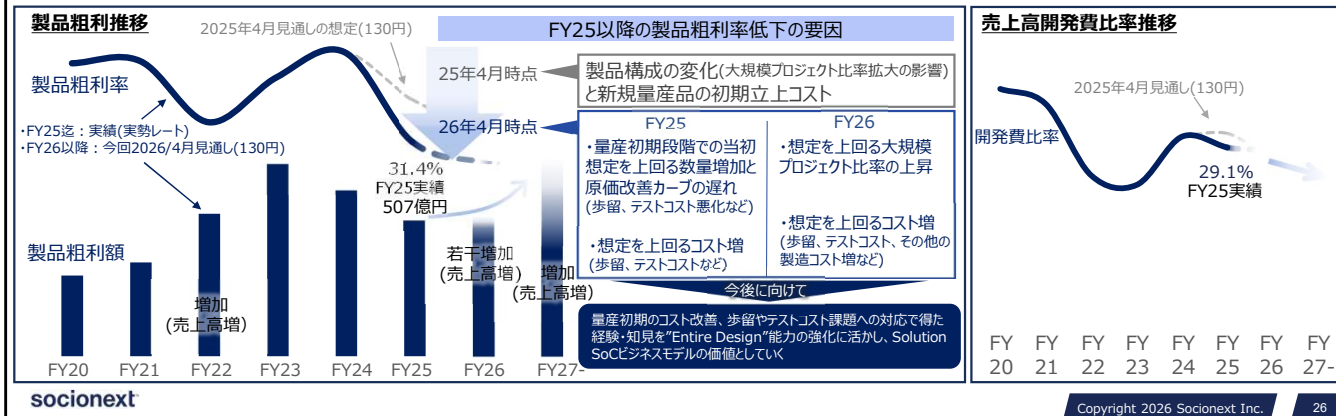
製品粗利・開発費比率の推移と今後の見通し

製品粗利推移

- 2025年度の製品粗利率は、大規模プロジェクトにおける量産初期段階での当初想定を上回る数量増加と原価改善カーブの遅れ、想定を上回るコスト増により、2025年4月見通しに対しさらに数%低下（年度当初から、製品構成変化(大規模プロジェクト比率拡大)と新規量産製品の初期立上コストで一定の悪化を織り込んでいたが、その水準からさらに数%低下）
- 2026年度製品粗利率は、2025年度から若干の悪化を見込む（続く先端新規量産製品の立上、想定を上回る大規模プロジェクト比率の上昇、歩留、テストコスト増、その他の製造コスト増などの要因を織り込む）
- 2027年度以降も製品粗利率はこの水準が続く可能性があるが、売上増でオフセットされていき、製品粗利額については、従来見通しの水準となることを期待

売上高開発費比率推移

- 引き続き先端分野への積極的な投資を行なうが、売上高増加によるレバレッジ効果で、売上高開発費比率は低下していく見通し



このスライドは、製品粗利と売上高開発費比率の推移と今後の見通しを示しています。

まず、製品粗利についてです。

2025年4月見通しにおいて、大規模プロジェクトの売上高比率が拡大することと、新規量産製品の初期立上げコストの影響などにより2025年度以降の製品粗利率が一定程度悪化することを、既に織り込んでいました。

しかし、第2四半期決算説明会で報告した通り、①原価率の高い新規量産製品の量産初期段階での当初想定を上回る数量増加があったこと、また、②歩留改善の遅れやテストコスト改善の遅れなど、想定していた原価改善カーブに対して遅れが生じたこと、また、③そもそも歩留やテストコスト等で想定を上回るコスト増となったことから、2025年度の製品粗利率は見通しに対してさらに数%低下しました。

2026年度も、先端新規量産製品の立上げが続くこと、大規模プロジェクト比率が想定以上に上昇すること、また、歩留やテストコスト、その他の製造コスト等を保守的に見ることなどの要因を織り込み、原価改善の取り組みをさらに進めていくものの、製品粗利率は2025年度から若干の悪化を見込んでいます。

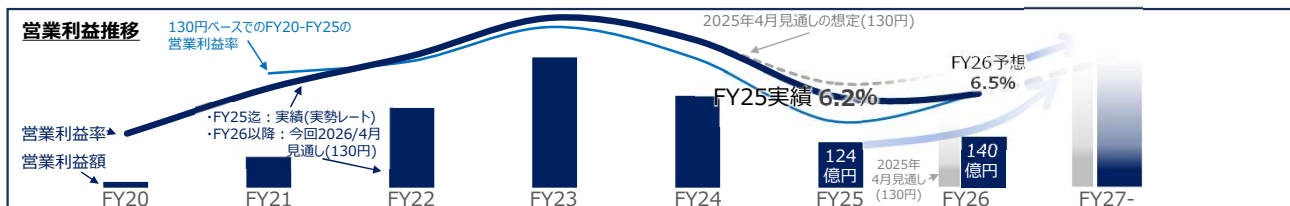
2027年度以降も製品粗利率はこの水準が続く可能性があります、製品粗利額については、売上増でオフセットされ、従来見通しの水準となることを期待しています。

2025年度に量産初期のコスト改善、歩留やテストコスト課題への対応で得た経験・知見を”Entire Design”能力の強化に活かし、Solution SoCビジネスモデルの価値としていこうと考えています。

売上高開発費比率については、今後も先端分野への積極的な投資を行なっていきますが、売上高増加によるレバレッジ効果で、低下していくものと見ています。

営業利益の推移と今後の見通し

- 2025年度：製品粗利率低下等により、営業利益額、営業利益率ともに2025年4月見通しの想定を下回る
- 2026年度：製品粗利率は前年度を若干下回る水準となり、また、引き続き先端分野への積極的な開発投資を行なうが、売上増による製品粗利額増が一定程度オフセットし、対前年で増益を予想（しかし、営業利益額、営業利益率ともに2025年4月見通しの想定を下回る）
- 2027年度以降：製品粗利率はMedium-Term Targets策定時の想定を下回るが、売上高拡大でオフセットし営業利益額が増加すること、また、そのレバレッジ効果による営業利益率改善に期待



	~22年度	23年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度~
製品粗利率	(-)製品構成の変化 ↓	(+)調達に係る間接的な為替影響による改善 ↑	(+)製品構成の変化 (+)調達に係る間接的な為替影響による改善 ↑	(-)製品構成の変化と(-)新規量産品の初期立上げコスト (-)量産初期段階での当初想定を上回る数量増加と(-)原価改善カーブの遅れ (-)想定を上回るコスト増 (粗利率低下で減少) ↓	(+/-)製品構成の変化と(-)新規量産品の初期立上げコスト (-)想定を上回る大規模プロジェクト比率の上昇 (-)想定を上回るコスト増 (売上高増加も粗利率低下のオフセットは限定的) ↓	(+/-)製品構成の変化 (+)量産後の原価率改善及び(-)新規量産品の初期立上げ ↑
(粗利額)	(売上高増加でオフセットし増加) ↑					(売上高増加で粗利率低下はほぼオフセットし増加) ↑
研究開発費比率	(+)売上高の拡大に伴う研究開発費比率の改善 ↓		(-)開発体制強化に加え、先行開発により費用増 ↑	(-)先行技術への投資による費用増加 (+)売上高の拡大に伴う研究開発費比率の改善 ↓	(-)先行技術への投資による費用増加 (+)売上高の拡大に伴う研究開発費比率の改善 ↓	(-)先行技術への投資による費用増加 (+)売上高の拡大に伴う研究開発費比率の改善 ↓
販管費比率	(+)売上高の拡大に伴う販管費比率の改善 ↓		(-)販管費は減少するも売上高減により販管費比率増 ↑	(+)売上高の拡大に伴う販管費比率の改善 ↓	(+)売上高の拡大に伴う販管費比率の改善 (-)積極的なIT投資 ↓	(+)売上高の拡大に伴う販管費比率の改善 (-)積極的なIT投資 ↓
為替	135.5	144.6	152.6	150.8	130.0	130.0

表中の矢印及び +/- は営業利益率への影響を示しています。

利益悪化 (Red arrow pointing down)
利益改善 (Blue arrow pointing up)

このスライドは、営業利益の推移を示しています。

これまで説明してきたように、2025年度は製品粗利率の悪化で、営業利益額、営業利益率ともに2025年4月見通しの想定を下回りました。

2026年度については、製品粗利率が2025年度を若干下回る水準となる可能性があり、また、引き続き先端分野への積極的な開発投資を行なっていきます。しかし、製品粗利額については、売上増が製品粗利率の低下を一定程度オフセットすることで前年から増加すると見ています。その結果、営業利益 140億円、営業利益率 6.5%となると予想しています。

2027年度以降については、製品粗利率はこの水準が続く可能性があります、売上増によりオフセットされ、製品粗利額、そして、営業利益額が拡大していくことが期待されます。また、売上増に伴うレバレッジ効果で、売上高開発費比率、販売管理費比率が低下し、営業利益率も改善していくことを期待しています。

Medium-Term Targetsの進捗状況

2025年4月決算説明会
掲載資料に進捗状況を加筆

Medium-Term Targets (2025年4月策定)

	2024年度 実績	2025年度 実績(更新)	Medium-Term Targets ²	進捗状況
売上高成長率	1,885億円 1ドル152.6円 (1,700億円 ¹ (1ドル130円))	2,008億円 1ドル150.8円 (1,755億円 ¹ (1ドル130円))	年平均成長率 10%台半ば	策定時の想定を上回る成長を期待
営業利益率 (営業利益)	13.3% (250億円) 1ドル152.6円	6.2% (124億円) 1ドル150.8円	10%台半ば から後半	製品粗利率は策定時の想定を下回っているが、売上高拡大がこれをオフセットし営業利益額が増加していくこと、また、そのレバレッジ効果による営業利益率の改善に期待

1. Medium-Term Targetsと対比するための概算値です。 2. 為替影響を除いた実績での成長目標です (1ドル130円を前提に作成しています)。

ご参考

中期事業目標(2022年9月公表)				実績						
	2020年度	2021年度	中期目標	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 (追加)	
売上高成長率	997億円	1,170億円	年平均成長率 10%台後半	997	1,170	1,928	2,212	1,885	2,008	
営業利益率	1.6%	7.2%	10%台前半 ～半ば	106.1	112.4	135.5	144.6	152.6	150.8	
				1.6%	7.2%	11.3%	16.1%	13.3%	6.2%	

socionext

Copyright 2026 Socionext Inc.

28

このスライドは、2025年4月の2024年度通期決算説明会で報告したMedium-Term Targetsとその進捗を示しています。

売上高については、2025年度後半から拡大に向かい、策定時(2025年4月)の想定を上回る成長を期待しています。

営業利益については、2025年度実績及び2026年度予想とも、製品粗利率が策定時の想定を下回り、営業利益額・営業利益率ともに策定時の想定を下回っています。

その後も、製品粗利率は策定時の想定を下回りますが、売上高拡大がこれをオフセットし営業利益額が増加していくこと、また、そのレバレッジ効果による営業利益率の改善に期待しています。

なお、Medium-Term Targetsは1ドル130円を前提に作成しています。

市場トレンドと2026年度業績予想の背景及び2027年度以降の見通し

市場トレンドと商談獲得



オートモーティブ

- AD/ADAS関連の技術、サービスのイノベーションが継続中、AIの導入により大きな変革を迎える
- 電力の最適化、高機能を実現するSolution SoCビジネスモデルへの需要が高まる
- サービス指向企業、新興OEMとの次世代製品に加え、既存大手OEMビジネスに期待



データセンター/ネットワーク

- 生成AIに加え、エージェントAIの需要も高まり、データセンター/ネットワーク向けのSoC需要が拡大
- 様々なIPとプロセッサ(CPU/xPU)の統合が求められる
- 電力の最適化、高機能を実現するSolution SoCビジネスモデルへの需要が高まる
- 最先端技術(2nm/1.4nm、Chiplet、3D/5.5D、Co-Packaged Opticsなど)の採用コストが高まる



インダストリアル/スマートデバイス (フィジカルAI)

- 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使用したSolution SoCビジネスモデルへの需要の拡大に期待
- 様々なIPとxPUの統合が必要なフィジカルAI分野が長期的な大きな成長機会に

商談獲得の動向:

- AIをはじめ、新たなサービス・アプリケーションの登場、SoC設計の複雑化、SoCシステムの進化を背景に、カスタムSoCの需要が拡大
- 引き続き、上記領域での大型案件の獲得と、中長期の成長を支える水準の商談獲得金額の達成を目指す

socionext

2026年度予想

売上高はMedium-Term Targets策定時の想定を若干上回る見込み。営業利益は、製品粗利率が前年度を若干下回る水準となり、また、先端分野への積極的な開発投資を行なうが、売上増による製品粗利率増が一定程度オフセットし、対前年で増益を予想

■ 製品売上

- 2025年度第2四半期からの中国車載向け新規量産品が年間で販売に寄与
- 北米車載・北米データセンター向けを含む複数の製品の新規量産も始まる

■ NRE売上

- 獲得済商談の開発進捗に伴うNRE売上に追加、注力分野での新規商談獲得に取り組み、前年度からの増加を予想

■ 営業利益

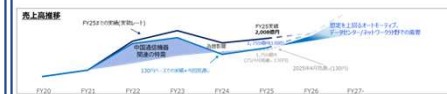
- 製品粗利率：製品構成の変化(大規模プロジェクト比率拡大の影響)と新規量産品の初期立上げコストによる影響を想定していたものの、想定を上回る大規模プロジェクト比率の上昇と、想定を上回るコスト増(歩留、テストコスト、その他の製造コスト増など)により、2025年度から若干の悪化を見込む
- 研究開発費比率：積極的な先行投資を継続するものの、売上高増加に伴うレバレッジ効果により、前年度の水準から低下
- 販売費及び一般管理費比率：売上高増加に伴うレバレッジ効果により、前年度の水準から低下
- 営業利益率：売上増が製品粗利率の悪化を一定程度オフセットし、対前年での改善を予想

<為替レート前提>

- 為替レート：年間平均 1ドル = 130円
- 為替感応度：ドルに対して1円の変動で売上高 約10億円
営業利益 約2.5億円を想定

2027年度以降 (見通し)

売上高はMedium-Term Targets策定時の想定を上回る成長を期待。営業利益は、製品粗利率が策定時の想定を下回っているが、売上高拡大がこれをオフセットし営業利益額が増加していくこと、また、そのレバレッジ効果による営業利益率の改善に期待



■ 製品売上

- 車載向け、データセンター向けを含む複数の大型製品の販売寄与により、継続的な成長を見込む

■ NRE売上

- 継続的に緩やかな増加を見込む

■ 営業利益

- 製品粗利率は策定時の想定を下回るものの、売上高拡大がこれをオフセットし、営業利益額が増加していくこと、また、そのレバレッジ効果による営業利益率の改善に期待



- 更なる成長に向けた先端技術分野への積極的な投資
- 成長重視の経営を加速

Copyright 2026 Socionext Inc.

29

このスライドは、市場トレンドと2026年度業績予想の背景及び2027年度以降の見通しを示しています。

2025年度通期 連結決算

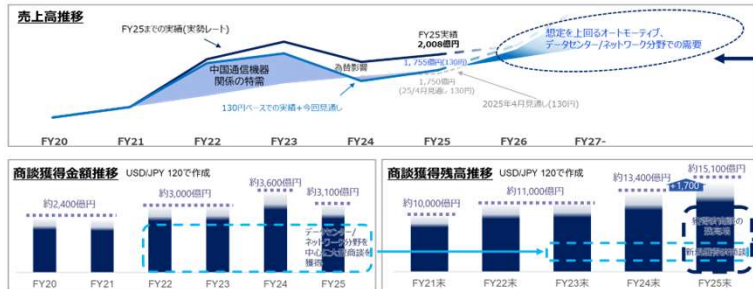
- 2025年度通期 連結決算概要
- 2026年度通期 予想

今後の更なる成長に向けて



今後の成長経路

- 「第一の変革」(ビジネスモデルおよび事業分野の転換)により達成された商談獲得残高を基盤に、継続的な売上成長(これまでの想定を上回る売上成長に期待)と製品粗利・営業利益の拡大を目指す
- これまでの先端分野での大型開発の実績を通じて、開発体制・技術力の強化が進む
今後さらに「第二の変革」で、開発体制の再編強化、先端技術への投資、経営体制の強化/グローバル化に取り組み、商談獲得の拡大、そしてさらなる成長と発展へ



更なる成長に向けた成長戦略(第二の変革)

- ✓ 開発体制の再編強化
- ✓ 先端技術への投資
- ✓ 経営体制の強化、グローバル化

「第一の成長」に繋がった「第一の変革」(ビジネスモデル・事業分野転換)に続く「第二の変革」に取り組む

継続的な売上成長

及び

粗利額・営業利益額の拡大
営業利益率の改善

このスライドは、今後の成長経路を示しています。

「第一の変革」でのビジネスモデルや事業分野の転換により達成された商談獲得残高を基盤に、これまでの想定を上回る売上成長と製品粗利・営業利益の拡大を目指します。

これまでの先端分野での大型開発の実績を通じて、開発体制・技術力強化が進みました。

今後さらに「第二の変革」で、開発体制の再編強化、先端技術への投資、経営体制の強化/グローバル化に取り組み、商談獲得の拡大、そしてさらなる成長と発展を目指したいと思います。

AI技術とSoC技術の進化のスパイラルが市場拡大を加速

新しいサービスやアプリケーションの登場

SoC技術の進化にともないAIの活用が拡大
技術の進化により新たなサービスやアプリケーションが生まれ、それらに合わせて最適化されたSoCを要求

SoCエコシステムの進化

垂直統合が進む一方、SoCエコシステムのオープン化も進展、より機能的なIPやChipletオプションが利用可能に
CPUコアだけでなくGPU、NPUやAI処理に特化したプロセッサなど、プロセッサの多様化（xPU）
さらに、プロセッサの多様化とともにIPサブシステムとオープンソースソフトウェア（OSS）の可用性が拡大

3D/5.5DとChipletの時代へ

フルカスタムSoCから“de-integration”の流れによるChiplet（プロセッサ-Chiplet、メモリー-Chiplet、IO Chipletなど）、高密度パッケージング、次世代プロセスノード（2nm/1.4nm）への急速な進展
さらなる設計の複雑さとともに、これまでのSoCの歩留、検証、評価、解析、DFTだけでなく、レチクルサイズや電力/熱密度、電気信号での高速化などの物理限界など、新たな課題が顕在化

複雑化する設計 = “Entire Design（全体設計）”

アーキテクチャー、サーマルマネジメントやシステムレベルでのテスト、検証などを統合した“Entire Design（全体設計）”アプローチは、システム全体のPPAの効率を最大化するために、データセンターや自動車などの先進的な分野で不可欠
ChipletやCPO(Co-packaged optics)のような新しいテクノロジーの複雑さが“Solution SoC”ビジネスモデルの有効性を拡大

Bespoke vs ASSP

More than Mooreの時代には、革新的な顧客は独自のPPA目標を満たすカスタムSoCを要求、ベンダーロックインを避けるためにASSPから離れる傾向も
AIの急速な進化は、新たなテクノロジーの採用や複雑さを増すカスタムSoCへの移行を加速

様々なアプリケーション市場（CloudからPhysical AIへ）でのSolution SoCビジネスモデルへの新たなニーズ

先進的な次世代製品・サービスに必要なIPとプロセッサを統合するために、顧客は最適化され高度な機能を実現する“Solution SoC”ビジネスモデルを採用
AIの進展が、Cloudから自動車やロボットなどの新しい分野（Physical AI）に拡大することで、カスタム（Bespoke）SoCの需要が拡大

このスライドは、半導体市場トレンドとSolution SoCのビジネスモデルの要求拡大の背景を示しています。

AI技術とSoC技術の進化のスパイラルが市場拡大を加速しており、半導体市場ではSolution SoCのビジネスモデルの要求が高まっていると考えています。

AIを活用した新たなサービスやアプリケーションの登場と幅広い分野に広がる半導体エコシステムの進化

- 革新的な顧客は、先端SoC開発のために「Entire Design(全体設計)」能力があるパートナーを求めている
- 「Entire Design(全体設計)」や「コンプリートサービス」を実現するための先行投資が必要

< 市場動向と要求 >

新しいサービスとアプリケーション

テクノロジーの進化により新たなサービスやアプリケーションが生まれる
AIを活用したサービスやアプリケーションの拡大により、最適化されたSoCの需要が拡大

設計の複雑さ / Entire Design

設計の複雑さが増すことにより「Entire Design (全体設計)」における難易度も高まり、システムファンクション、サマルマネージメント、組立、テストなどの要素を網羅するアーキテクチャーおよびシステム設計がますます重要になっている。データセンターや自動車など、高度な技術が必要とする分野で「Entire Design(全体設計)」の重要性が高まっている

- More than Moore
PPAが過去のレートで改善しなくなった「More than Moore」時代のASSPのパフォーマンスに対する不満とロックインの懸念
- 3DとChiplet
Chipletの進化(ホモジニアス→ヘテロジニアス)、先端パッケージング技術、高速インターフェース技術、プロセスノードの進化が続く(2nm/1.8nm/1.4nm)
- SoCエコシステムの革新
ChipletはSoCの設計と開発をより効率的にする一方、より複雑に

設計プロセスの効率化と設計品質

AI導入による設計プロセスの効率化
効率化のための検証・テスト技術の進化

<「Entire Design(全体設計)」や「コンプリートサービス」を実現するための先行投資>

先端テクノロジー

光データ伝送、データセンターやHPCのような分野の新製品・新サービスで使用する先端技術を活用(パートナー・イノベティブな顧客とのパートナーシップ強化)

- 最先端の高速インターフェース(SerDes, PCIe, UCIEなど)
- CPO(Co-Packaged Optics)

2nm以下のテクノロジーノードとChiplet (3D/5.5D)

先端プロセスノードでの経験をベースに、グローバルSoCエコシステムパートナーとのパートナーシップによるChiplet技術と2nmや1.8nm、1.4nmの最先端プロセスノードを組み合わせた開発
高度なパッケージングテクノロジーの開発 : 新しいDie-to-Die接続

- ウェハースケール統合パッケージング技術
- 3D/5.5D技術
- 新たなパッケージ/アセンブリ技術のための高信頼性解析技術(テスト、熱解析、On-die解析など)

SoC設計へのAIの活用

設計効率とPPAを実現するためEDA企業とも協力、
SoCの設計プロセスに積極的にAIを組み込む

半導体エコシステム企業とのパートナーシップ

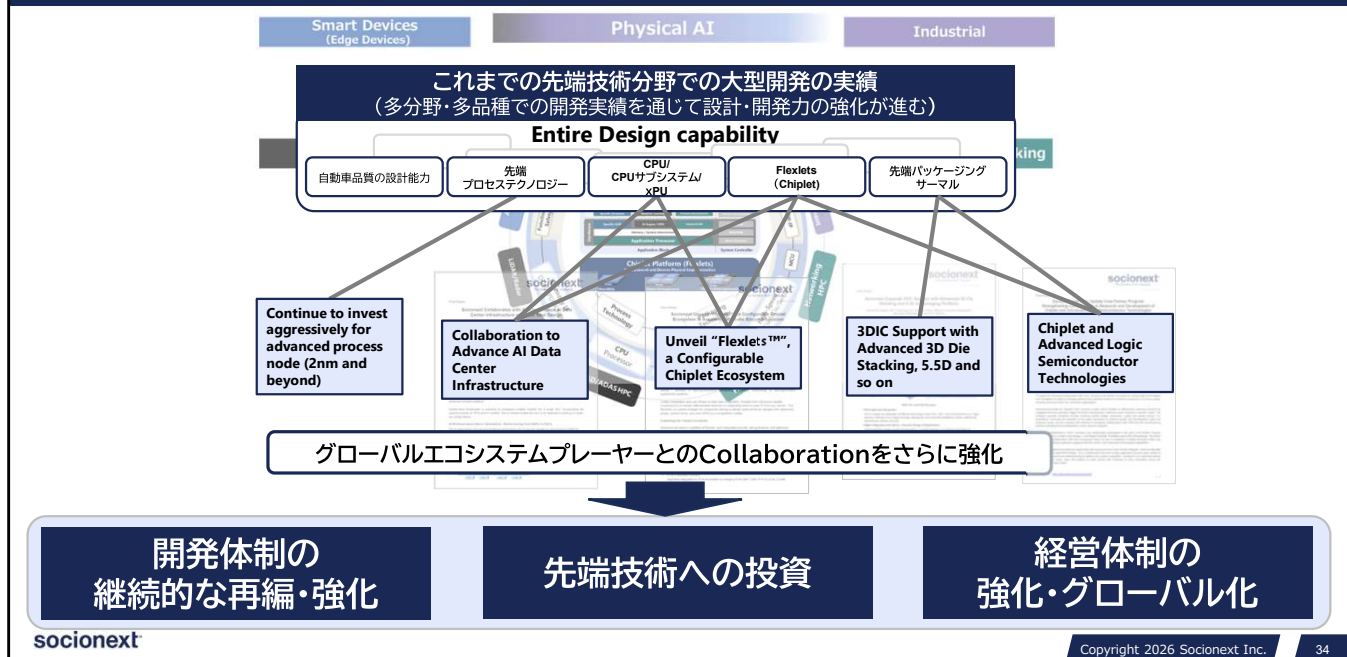
グローバルSoCエコシステムパートナーとの協力関係の拡大・加速

このスライドは、今後の成長に向けた先端技術への投資や取り組みについて示しています。

Entire Design能力やコンプリートサービスを実現するため、高速インターフェースやCo-Packaged Opticsなどの最先端テクノロジーや1.8nmや1.4nmなど最先端プロセスノードとChiplet技術を組み合わせた開発、ウェハレベルでの次世代半導体実装技術、3D/5.5Dなどの高度なパッケージング技術の開発、高信頼性解析技術などの開発に投資していきます。

また、PPAを実現し、効率的にSoCを開発するために、SoC設計プロセスにAI技術を導入していきます。

成長に向けた取り組み(先端技術分野での開発実績から)



このスライドは、成長に向けた取り組みの概略を示しています。

先端技術分野での多分野・多品種開発の大型開発の実績を通じて、ここ数年で設計開発力の強化が進みました。

また、Solution SoCのビジネスモデルのためのChipletへの取り組みであるFlexletsを発表するなど、様々な取り組みを進めてきました。

今後さらに、設計開発力、Entire Design能力の強化に取り組んでいきます。

また、グローバルエコシステムプレーヤーとのコラボレーションをさらに強化していきます。

引き続き、開発体制の再編・強化、先端技術への積極的な投資、そして経営体制の強化・グローバル化を進めていきます。

コンピューター・アーキテクチャー・ベースでのビジネス展開(アプリケーション市場別)

Smart Devices (Edge Devices)

- AI活用の広がりもあり、新技術への需要は引き続き堅調
- “Solution SoC” ビジネスモデルを活用し、引き続き、DSC市場とともに、革新的な市場で必要とされるカスタム(Bespoke) SoCを提供
- これまでのISP開発のノウハウや設計品質の強みを活かし、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

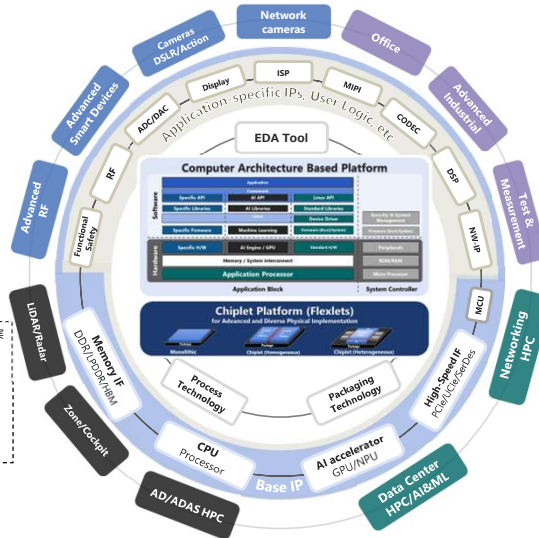
Automotive

- ADAS/AD(先進運転支援システム/自動運転)のインベーションが継続
- AIの導入が重要な役割を果たすことで大きな変革を迎えている
- ソリューション・アーキテクチャーやセンシングSoCに加え、HPCの需要も旺盛
- サービス指向の企業や新たなOEM企業から次世代製品のさらなる商談機会が期待される
- 様々なIPとプロセッサ(CPU/xPU)の統合が必要

- 低消費電力、低遅延、および厳格な安全基準(ASIL-CおよびASIL-D)を実現する“Solution SoC”ビジネスモデル
- “Solution SoC”ビジネスモデルで業界でのポジションを確立
- アーキテクチャーの提案、Fusa開発経験、自動車設計品質などを強みにお客様の次世代製品の商談は引き続き活発
- 現在、7nm 製品は量産中、5nm 製品はFY27/3から量産開始予定、3nm以降の新規商談も
- 最先端技術への投資を継続 (Chiplet, 3D/5.5D, 高速SerDes, Co-Packaged Optics, 2nm/1.8nm/1.4nm)

Physical AI

Physical AIの分野は、長期的に大きな成長機会
Automotive分野でのADAS開発の経験・実績を活かしたビジネス展開を



Industrial

- 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使用した“Solution SoC”ビジネスモデルへの需要が拡大
- AIやCPUを強化し、アプリケーションIPや顧客の既存IPを統合した新たなSoCを開発する動き
- FAや計測機器向け大規模先端カスタムSoCなどのビジネスチャンスが拡大

- 設計品質の強みや顧客IPなど様々なIPを含めたEntire Design能力を活かし、“Solution SoC”ビジネスモデルで、先端IPメーカーを含む、様々なプロセッサ/ロジックを適用したカスタム(Bespoke) SoCを提供

Data Center & Networking

- 生成AIだけでなくエッジ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の需要はますます成長拡大トレンド
- Scale-up&Scale-outの異なる2つの開発アプローチ
- 高速SerDesやCPO技術を使用する光データ伝送が要求される
- “Solution SoC”ビジネスモデルを採用する顧客が増加
- 様々なIPとプロセッサ(CPU/xPU)の統合が必要

- パフォーマンスと効率を追求するカスタムSoCの主要ターゲット市場
- CPU/xPU関連の開発経験と専門知識を有する数少ないカスタムベンダーとして“Solution SoC”ビジネスモデルでの事業拡大を目指す
- NAND(ターゲット)での開発実績や最先端の技術-プロセスノードでEntire Design(全体設計)能力を強化、アーキテクチャーの提案力、パフォーマンス解析能力の強みを活かす
- 柔軟性のあるChipletプラットフォーム“Flexlets”を提供開始、IO Chipletの開発能力をさらに強化
- ハイバースケーラー向けCPU開発中、北米で複数のAI SoC商談を獲得
- これらの商談をデモCPU、AI分野での事業を拡大するため、北米及びグローバルでの研究開発体制と開発力を強化
- 最先端分野でのIP企業との連携強化
- 最先端技術への投資を継続 (Chiplet, 3D/5.5D, 高速SerDes, Co-Packaged Optics, 2nm/1.8nm/1.4nm)

socionext

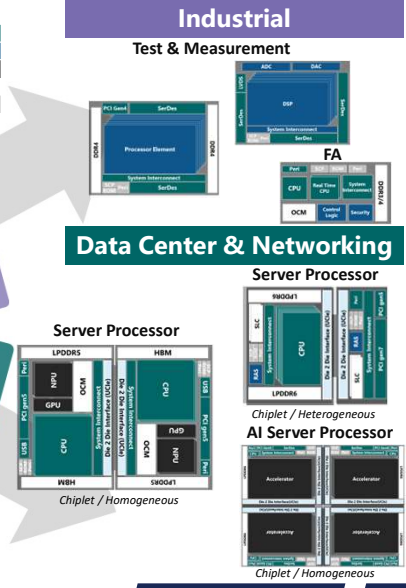
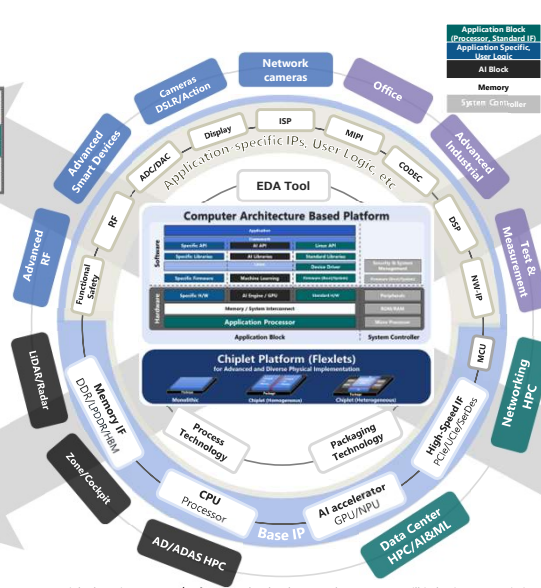
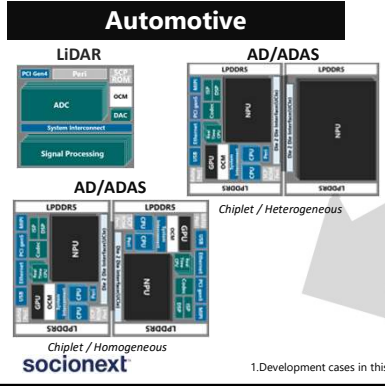
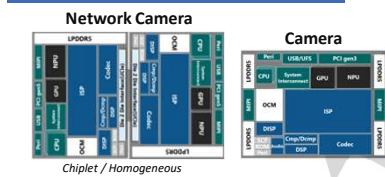
Copyright 2026 Socionext Inc. 35

このスライドは、コンピューター・アーキテクチャー・ベースでのビジネス展開(アプリケーション市場別)を示しています。

コンピューター・アーキテクチャー・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む中、共通の開発プラットフォームを構築
- Chiplet、ヘテロジニアス・インテグレーション、サーマルマネジメント、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

Smart Devices (Edge Devices)



1. Development cases in this page are mainly those in mass production or under development, but some are still in business negotiation stage.

このスライドは、コンピューター・アーキテクチャー・ベースでの先端SoC開発事例を示しています。

各アプリケーション市場で拡大する商談獲得

Smart Devices (Edge Devices)

5/7/12nm
DSLR/Action



5/7nm
Network cameras
AR

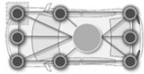


Automotive

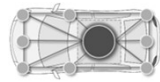
16/22nm
LiDAR / Radar / Camera



7/16/22nm
Zone Computing



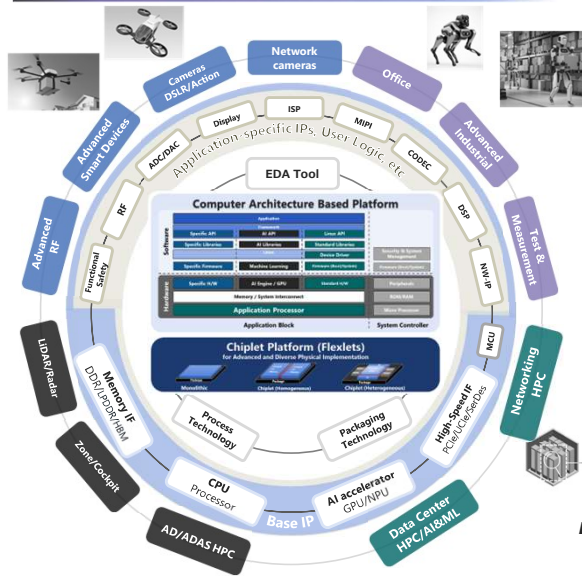
3/5/7nm
HP Computing



socionext

AD/ADAS HPC

Physical AI



Industrial

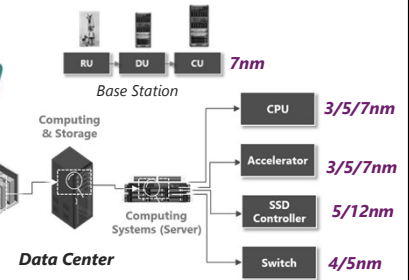
3/5/7nm
Test & Measurement



28nm
Printer



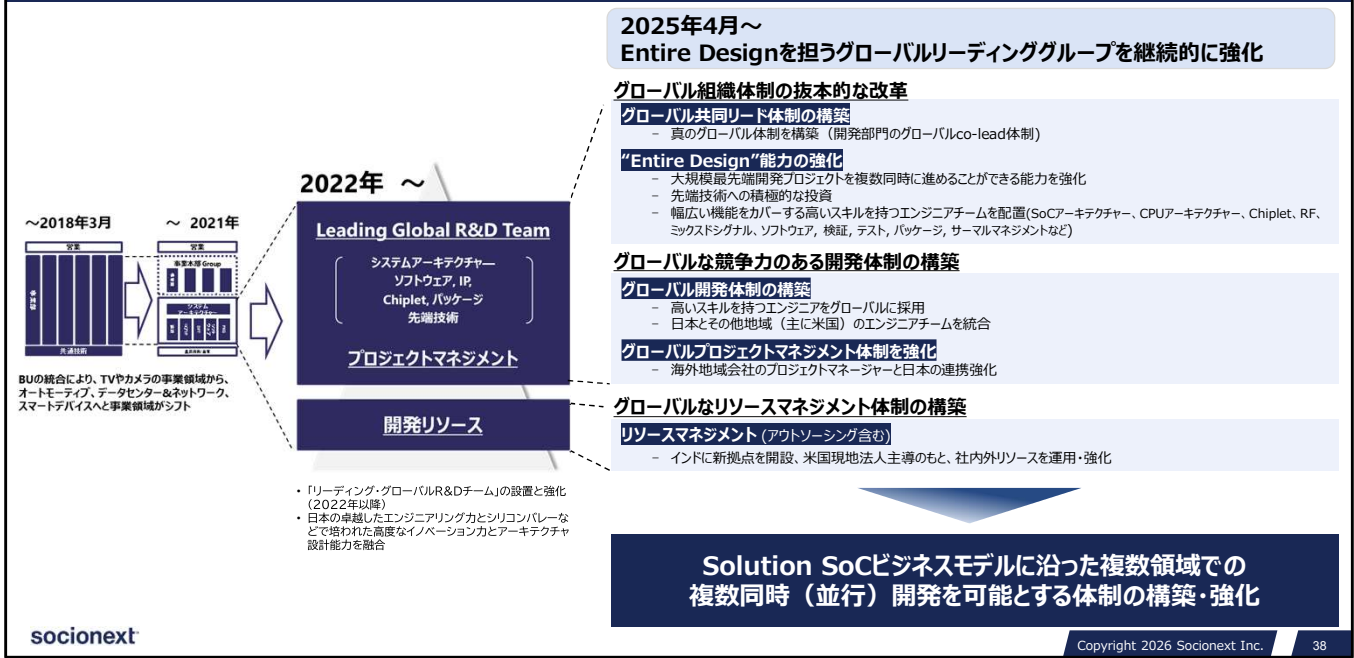
Data Center & Networking



Copyright 2026 Socionext Inc.

37

このスライドは、各アプリケーション市場での主な商談を示しています。

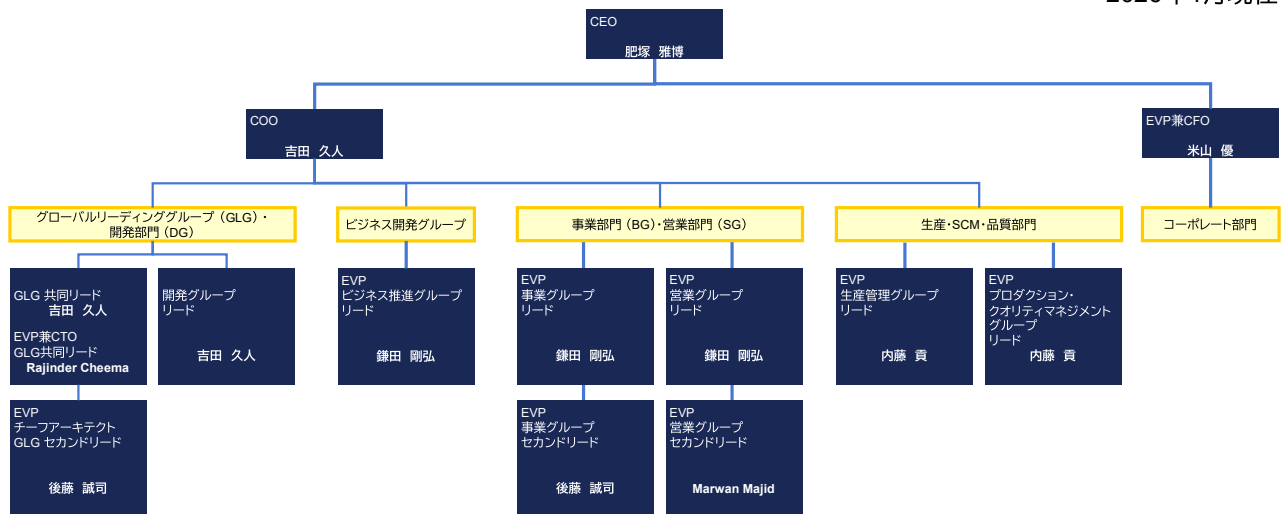


このスライドはグローバルな開発体制の再編・強化について示しています。

2018年度以来、開発体制の抜本的な改革を行ってきています。

Entire Design(全体設計)能力を担う、グローバルリーディンググループの強化をさらに進めてきています。

AI技術とSoC技術の進化のスパイラルが市場拡大を加速しており、今後も、変化する市場や技術への対応、イノベティブな顧客の要望を実現していくために、グローバルで競争力のある効率的な開発体制を構築していきます。



- ・ なお、EVPである斎藤正は開発グループ セカンドリード、安藤慎一はコーポレート部門 財務経理担当、中島弘雅はコーポレート部門 経営企画担当とし、林豊はPresident of Socionext Americaの業務を担当します。
- ・ Global Technology Strategy Steering Membersを、CEO、COO、CTO、Chief Architectで構成します。

このスライドは、現在の経営体制を示しています。

これまで説明してきましたように、Entire Design能力の強化、グローバルエコシステムプレーヤーとのコラボレーションのさらなる強化、開発体制の継続的な再編・強化、先端技術への積極的な投資やFlexletsによるChipletビジネスの推進とともに、経営体制のグローバル化やマネジメント体制の強化により、さらなる成長を目指していきます。

Appendix:

Overview

- 連結損益計算書・連結貸借対照表
- 売上高の内訳 四半期別



連結損益計算書

(単位：億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	997	1,170	1,928	2,212	1,885	2,008
前年同期比増減率	-3.7%	+17.3%	+64.7%	+14.8%	-14.8%	+6.5%
製品売上	731	846	1,568	1,829	1,466	1,618
NRE 売上	230	281	349	376	410	383
その他売上	36	43	11	8	9	7
売上原価	432	498	1,039	1,112	846	1,111
売上総利益	565	673	888	1,100	1,039	898
売上総利益率	56.7%	57.5%	46.1%	49.7%	55.1%	44.7%
製品粗利益率	40.9%	41.2%	33.7%	39.2%	42.3%	31.4%
研究開発費	392	432	493	533	598	585
販売費及び一般管理費 (研究開発費除く)	158	156	178	212	191	189
営業利益	16	85	217	355	250	124
営業利益率	1.6%	7.2%	11.3%	16.1%	13.3%	6.2%
営業外損益	4	6	17	16	1	-6
経常利益	20	91	234	371	251	118
特別利益	0	0	0	0	18	0
特別損失	0	0	0	0	15	0
税金等調整前純利益	20	91	234	371	254	118
法人税等合計	5	16	37	110	58	30
当期純利益	15	75	198	261	196	87
純利益率	1.5%	6.4%	10.3%	11.8%	10.4%	4.3%
為替レート(USD/JPY)	106.1	112.4	135.5	144.6	152.6	150.8

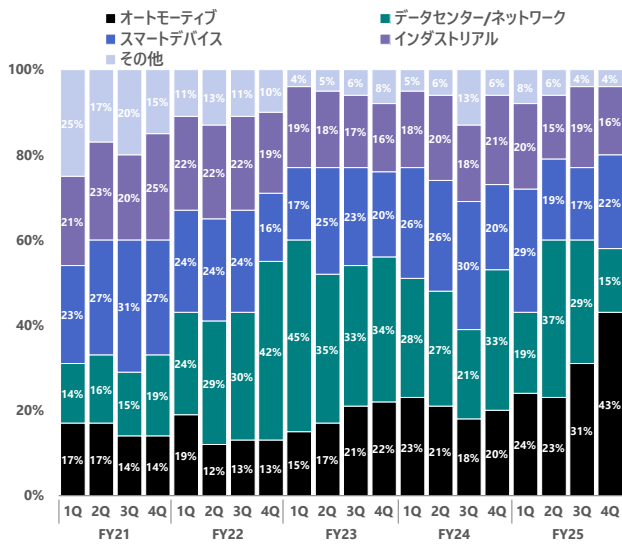
連結貸借対照表

(単位：億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	
資産							負債及び純資産						
現金及び預金 ¹	427	463	451	697	728	445	買掛金	120	166	234	158	119	158
売掛金	286	251	408	353	316	369	未払金・未払費用	74	69	303	182	120	96
棚卸資産 ²	67	164	477	255	170	311	その他	19	39	286	191	73	71
その他	26	29	224	84	48	103							
流動資産合計	806	906	1,561	1,389	1,263	1,228	流動負債合計	213	274	823	531	313	325
有形固定資産	89	116	172	218	223	239	固定負債合計	13	14	17	27	20	20
Reticle	37	47	56	81	97	109	負債合計	226	288	841	558	333	346
その他有形固定資産	52	69	116	137	126	130	資本金	302	302	302	327	330	330
無形固定資産	116	122	130	185	144	151	資本剰余金	302	302	302	327	330	339
繰延税金資産	23	31	69	67	61	46	利益剰余金	214	289	486	636	743	741
その他	9	8	8	9	12	12	自己株式	0	0	0	0	-50	-108
固定資産合計	237	278	379	479	440	448	その他	-1	3	8	20	18	27
総資産合計	1,042	1,184	1,939	1,868	1,703	1,676	純資産合計	817	896	1,099	1,310	1,370	1,331
							負債純資産合計	1,042	1,184	1,939	1,868	1,703	1,676

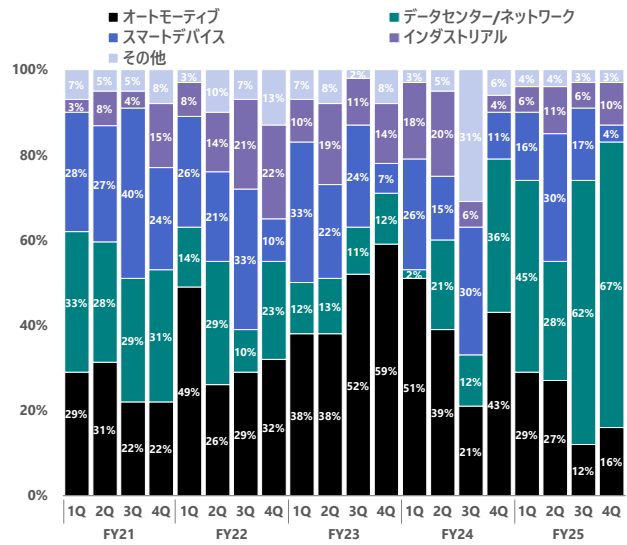
1. 現金及び預金には短期保有有価証券を含みます。
2. 棚卸資産は製品と仕掛品の合計です。

売上の内訳（アプリケーション別） 四半期別

売上高¹



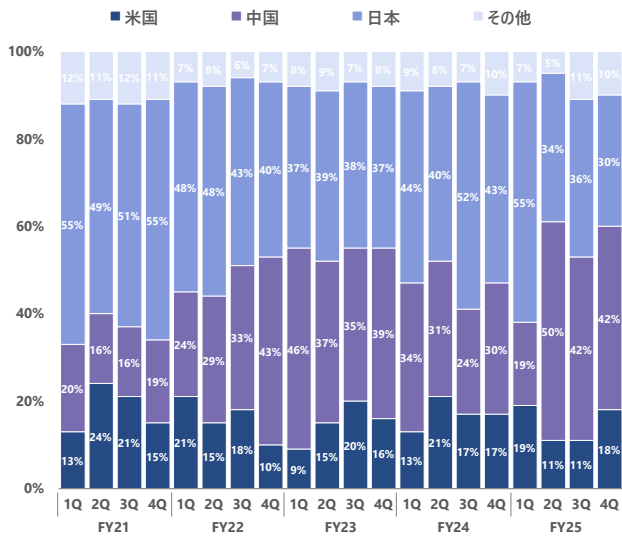
NRE売上¹



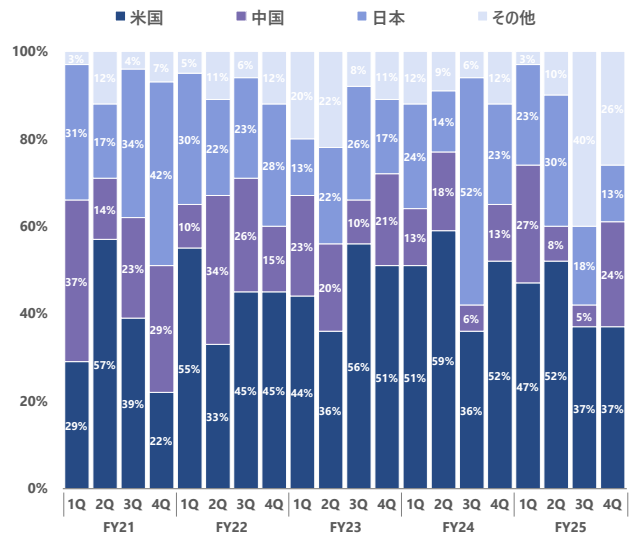
1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

売上の内訳（地域別） 四半期別

売上高¹



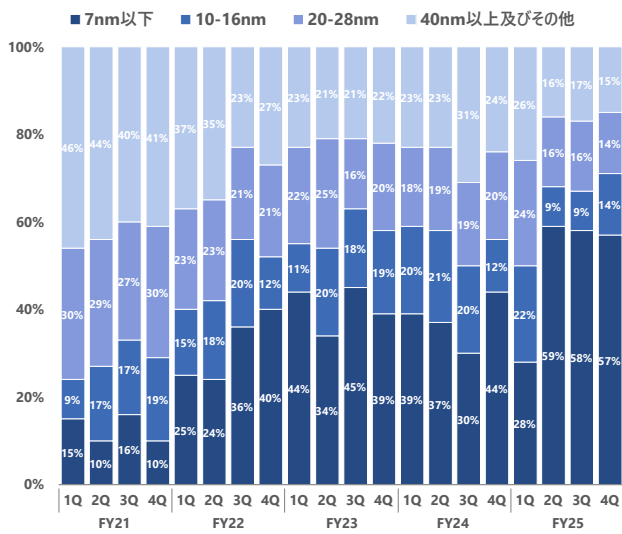
NRE売上¹



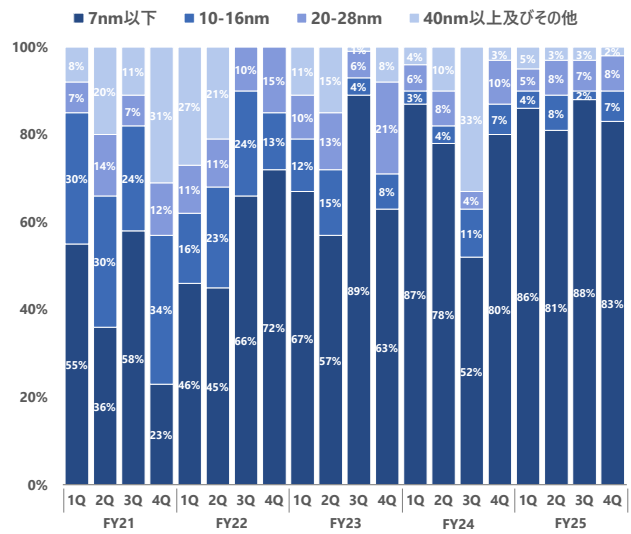
1. 四半期における比率は、個別案件の開発状況の影響を大きく受けるため、ボラティリティが高く四半期毎に大きく変動する可能性があります。

売上の内訳（プロセスノード別） 四半期別

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。

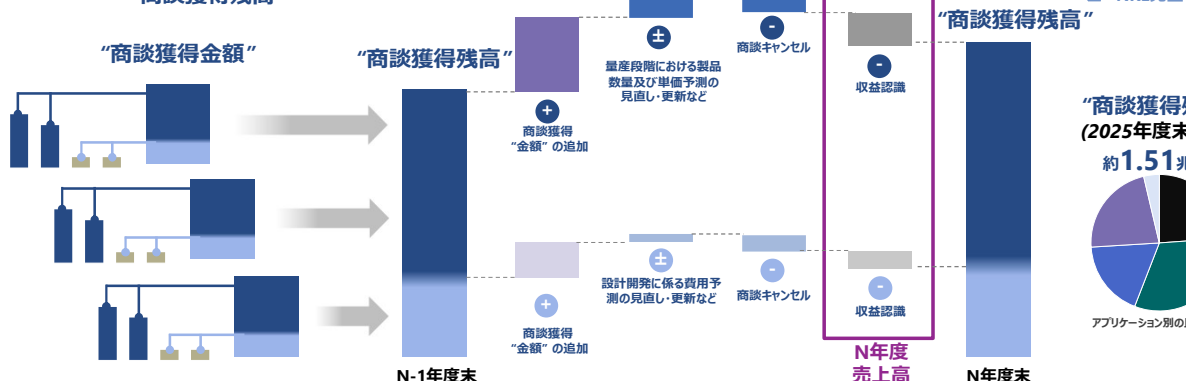
商談獲得金額から売上までのイメージ “商談獲得残高”とは

2025年4月決算説明会
掲載資料の脚注を更新

“商談獲得残高”とは

“商談獲得残高”は、ある時点までに獲得され継続している商談の“商談獲得金額”の累積値から見込まれる顧客需要に関する当社の予測を示している。“商談獲得残高”は商談を獲得した期間の末から残高確認時点までの進捗又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

“商談獲得金額”の累積値から見込まれる “商談獲得残高”¹



1. 商談獲得金額は、当該商談を獲得した後に生じる事後的な状況の変化を反映して更新していません。こうした事後的な状況の変化には、(1) 実際の売上、開発計画、販売数量、製品単価、製造キャパシティなどの要因の変動、ならびに (2) 商談獲得後の案件の中止が含まれます。獲得済みの商談について、将来、案件がキャンセルされる可能性もあります。これら商談獲得後の事後的な状況の変化による影響は、商談獲得残高に反映されます。商談獲得残高とは、特定の時点において継続している案件に係る商談獲得金額の残存額についての、当該時点における当社の見積りを表すものです。上述の (1) および (2) を含む事後的な状況の変化による影響は、商談獲得残高に反映されます。FY19からFY25までの商談獲得金額の合計について、およそ15%に相当する商談が事後的に中止となっていますが、これらの案件のキャンセルによる影響は、他の獲得済商談における単価上昇や生産数量の増加などの影響で、商談獲得金額の合計に対して数%の減少となっています。

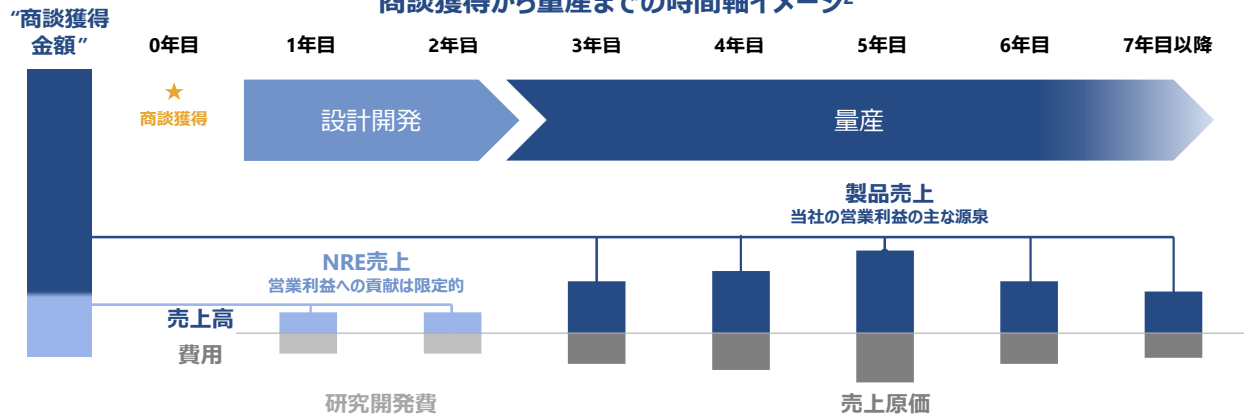
2. 説明目的の図となっています。

“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など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 = 120円を使用

商談獲得から量産までの時間軸イメージ²

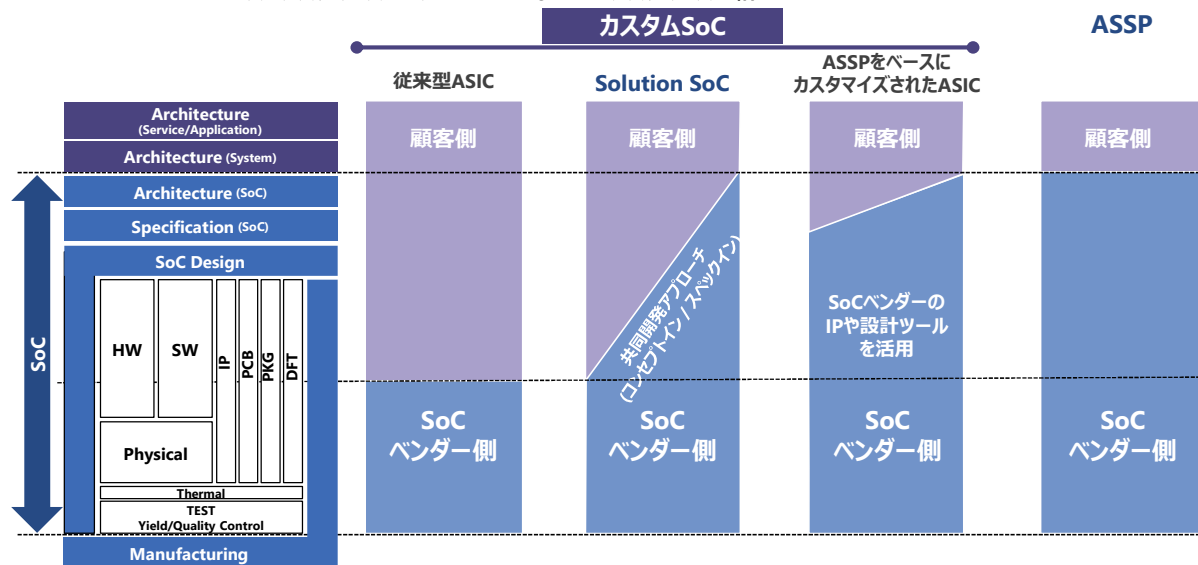


1. P.3をご参照下さい。
 2. 説明目的の図であり、製品開発から量産までの実際のタイムラインは、製品や実際の顧客の需要によって大きく異なる場合があります。

- 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“Solution 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



- 従来型ASICとSolution SoCの主な違い：顧客とのインターフェース
- Solution SoCとASSPをベースにカスタマイズされたASICの主な違い：カスタマイズの幅



socionext

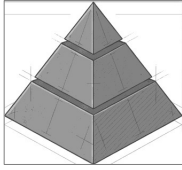
1. 本スライドは当社独自の認識を基に作成しています。

Copyright 2026 Socionext Inc.

49

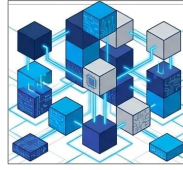
(参考) Architecting the AI Silicon Era

The Collapse of the General-Purpose Pyramid



Standard ASSP (Legacy Approach)

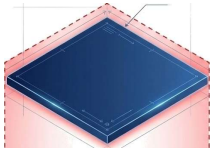
- ✗ Vendor lock-in restricts innovation
 - ✗ Bloated logic limits PPA* optimization
 - ✗ Cannot meet specific AI enterprise workloads requirements
- *power, performance, and area



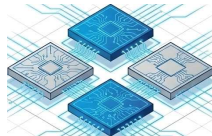
Custom SoC (The AI Mandate)

- ✓ Domain specific arch optimized for TCO & PPW
- ✓ True arch flexibility combining advanced chiplets
- ✓ Essential for real-time edge inference and massive data center models

Surmounting the Reticle Limit



← Physical Reticle Limit →



The Physical Wall:

Moore's Law-based scaling is over; data center AI chips exceed reticle size limits.



The Chiplet Imperative:

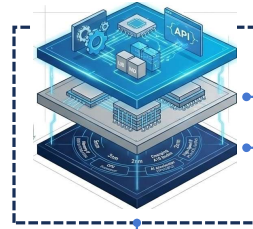
The industry must shift from monolithic dies to chiplets.

Economic Advantage:

Mixing process nodes boosts yields and cuts costs versus monolithic designs.

The "Entire Design" Moat

Beyond Silicon: The Hardware race is ultimately decided in software. AI custom accelerators fail without software compatibility.



Advanced Packaging:

3D and 5.5D thermal management and signal integrity

Hardware Architecture:

Spec-to-silicon custom ASIC design across 5/3/2nm and emerging 1.8nm node and beyond

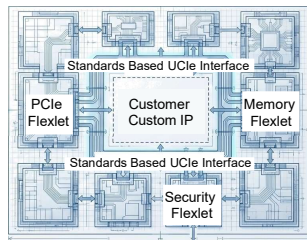
Verification & Quality

Global ecosystem partnership
flexible supply chain

Solution SoCビジネスモデルに沿ったEnd-to-Endのカスタム(Bespoke)SoC設計のために統合された柔軟性のあるChipletプラットフォーム

Flexlets: The Composable Silicon Platform

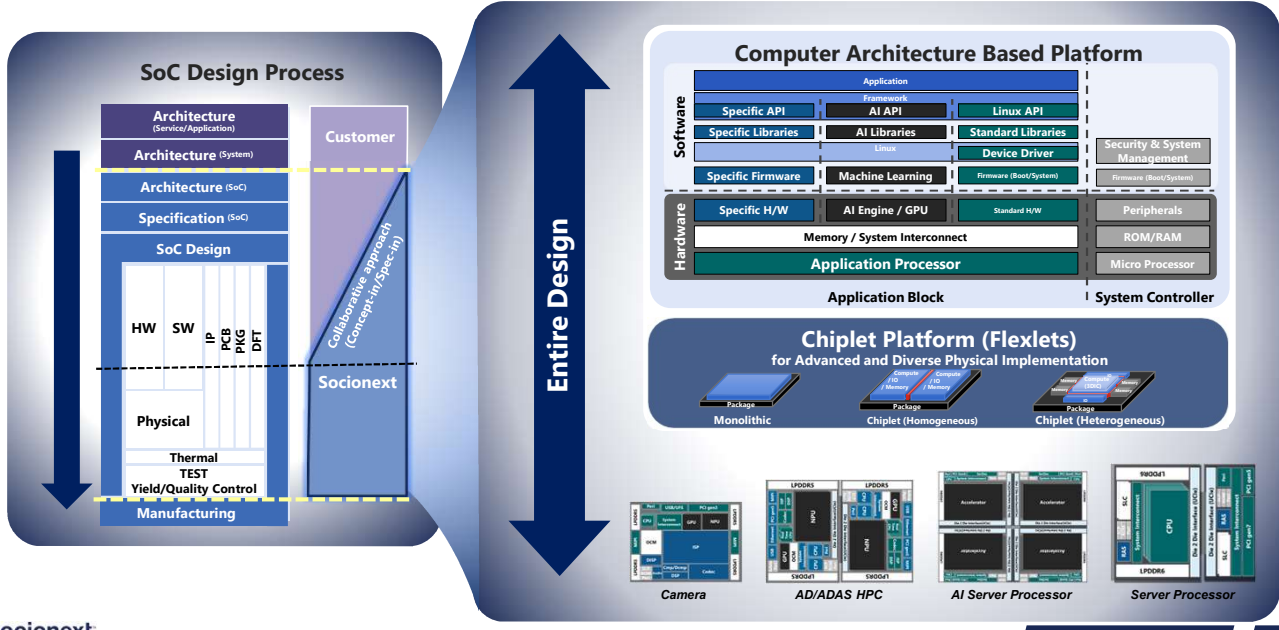
- RTL-コンフィグラブル:**
お客様のカスタムSoCを開発するために柔軟なChipletプラットフォーム
- シームレスなインテグレーション:**
IPやカスタムAIアクセラレータをSocionextインターフェイスでシームレスに統合
- UCIe標準:**
ユニバーサルChipletインターコネクトを活用したプラグアンドプレイのエコシステムの構築
- PPAの最適化:**
設計開始時から最適化されたPPAで最先端の設計を提供



- 高性能コンピューティング、先進的なネットワーク、次世代の自動車システムといった先進のアプリケーションにおいて、顧客のニーズに応じて性能を最適化できる柔軟性を提供
- 機能が固定されたハードウェアソリューションや自社のエコシステム内に限定されたクローズドなエコシステムの制約から解放し、あらゆるベンダーの最高水準のIPを活用・統合、差別化された機能を共同で設計できる環境を提供
- 「アーキテクチャーの真の柔軟性」、「シームレスなカスタムIP統合」、「最適な3rd Party IPを選択可能」、「設計初期からのPPA最適化」により「真に差別化された製品」を実現
- セキュリティ機能やデバッグ機能、最適化されたインターフェースを実装したFlexletsのラインアップを順次展開予定
- Flexletsラインアップにより、高性能で革新的な次世代半導体に向けたスケーラブルなモジュール型設計基盤を提供

■ 昨年10月発表以来、すでに複数のFlexlets商談(IO Chiplet商談)を獲得、開発を開始

(参考) Socionext's "Solution SoC" design & development platform



socionext

Copyright 2026 Socionext Inc.

socionext[™]
The Solution SoC Company