

中期事業目標について

株式会社ソシオネクスト（代表取締役会長兼社長兼 CEO 肥塚 雅博）は、SoC (System-on-Chip) の設計・開発及び販売を事業とするグローバル半導体企業です。独自の「ソリューション SoC」ビジネスモデルを通じて顧客とともにイノベーションを推進し、事業の持続的な成長と豊かな社会の実現を目指す中で、以下の中期事業目標を策定しました（注1）。

	2022年3月期実績	中期事業目標
連結売上高	1,170 億円	年間平均成長率 10%台後半
連結営業利益率	7.2%	10%前半～半ば

半導体は微細化による集積化と低コスト化によって目覚ましい発展を遂げ、基幹部品としてあらゆる産業に使用されるようになりました。近年では5Gネットワーク、クラウド、AIなど様々な革新的な技術の普及と融合により、自動運転、AR/VRなど今までにない新たなサービスや製品が次々と出現しています。このような領域においては、自社サービス/製品の差別化を図るにあたり、汎用プロセッサや ASSP（注2）では実現が難しい機能や性能を備えたカスタム SoC（注3）を求める企業が増えてきています。調査会社によると、カスタム SoC 市場は半導体市場全体の成長を上回る拡大を続けると予想され、2021年から2025年までの年間平均成長率は8.0%（注4）と見込まれています。

当社は従来のカスタム SoC プロバイダーとは異なる「ソリューション SoC」という独自のビジネスモデルを確立しました。「ソリューション SoC」は、SoC プロバイダーが顧客の製品やシステムの設計開発プロセスから参画するとともに、IP（注5）、EDA（注6）ツール、OSS（オープン・ソース・ソフトウェア）からファウンドリ、OSAT（注7）に至る半導体エコシステムを最大限に活用して最適な SoC を提供することを大きな特徴としています。このような顧客視点に立ったビジネスモデルが評価され、当社は新たな市場創造に挑む多くの先端企業から、イノベーションを実現するパートナーに選ばれています。

最先端のシステムや製品には、常に新たな SoC が求められ、そのような先端 SoC を求める顧客や市場も変化し続けています。当社もこのような変化をいち早く捉えて、今後も持続的な成長を目指します。2020年3月期からは、グローバルかつ大規模な案件を中心に年間2,000億円相当の新規商談（商談獲得金額ベース（注8））を獲得しており、中期的な成長が一定の確度をもって見込める状況になりました。

（注1）上記中期事業目標の策定においては、半導体及び最終製品の市場動向その他の経営環境について一定の前提を置いており、かかる前提には、例えば、当社グループが成長性のある注力分野において引き続き商談を獲得していくこと、商談獲得金額及び商談獲得残高がその需要予測に従い NRE 売上（製品の量産化前の開発段階において顧客から受け取る売上）及び製品売上として実現されること、現行の製造委託先における製造キャパシティの制約が当社の想定どおりに解消されること、並びに為替変動が一定の範囲に収まること等が含まれます。そのため、これらの前提が現実と異なる場合には、当社グループの事業計画における各種施策の遂行及び経営指標の達

成が困難となる可能性があります。商談獲得金額及び商談獲得残高については、(注8)をご参照ください。

(注2) ASSPとは、Application Specific Standard Productの略語であり、分野／アプリケーションを限定して、機能／目的を特化させた大規模集積回路のことです。ASSPは、特定の顧客用にカスタマイズされておらず、顧客を限定しないため、複数の顧客に提供され得る部品です。

(注3) カスタム SoCとは、特定の顧客向けに複数機能の回路を1つにまとめた集積回路の総称です。

(注4) Omdia社の“Application Market Forecast Tool-2Q 2022”をもとに当社が推計したものです。当社は当該データにおけるLogic ASICをカスタム SoCと定義して推計を行っており、Omdia社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。

(注5) IPとは、Intellectual Propertyの略語であり、半導体を構成するための部分的な機能単位でまとめられている回路情報です。外部から購入する調達IPと自社で開発を行う自社IPとに分けられます。

(注6) EDAとは、Electronic Design Automationの略語であり、半導体の設計作業を自動化して行うソフトウェアやツールです。

(注7) OSATとは、半導体製造の後工程における請負製造サービス(Out-sourced Semiconductor Assembly and Test)の略語です。

(注8) 当社は、将来の売上見通しのベースとなる商談獲得金額を重要な経営指標としています。商談獲得金額は、ある会計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を当社が予測した金額を、1ドル100円により示したものです。商談獲得金額は、顧客需要の予測であるため、製造キャパシティの制約は考慮されておらず、また、商談獲得後の案件の中止、実際に計上された売上といった事後的な事象に基づき更新することはしておりません。なお、商談獲得時において、製品単価は合意されます(但し、設計開発を経て製品の仕様が変更される場合には製品単価も変更されることがあります。)が、販売数量は合意されません。なお、商談獲得から製品売上の計上までに通常2年以上の期間が掛かり、製品の量産化、更には量産を終了するまでには相当の期間にわたるビジネスとなります。このため、単価や数量の変動等個々の商談の状況変化を適時反映した商談獲得残高も重要な経営指標としております。

※この文書は、当社グループの企業情報等の提供を目的としており、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの目標、計画、見通し、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、国内外の政治・経済状況の変化、市場環境の変化、他社との競合及び外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

また、本記者発表文に記載される業界、市場動向に関する第三者作成の資料に基づく情報は、当該資料の作成時点で入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、当社がその真実性、正確性、合理性及び網羅性について保証するものではありません。また、今後の状況の変更等が本記者発表文の内容に影響を与える可能性があります。本記者発表文を更新、修正又は確認する義務を負うものではありません。

本記者発表文は、米国における証券の募集又は販売を構成するものではありません。当社普通株式は1933年米国証券法に従って登録がなされたものでも、また今後登録がなされるものでもなく、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行う又は登録の免除を受ける場合を除き、米国において証券の募集又は販売を行うことはできません。