

socionext™

2022年度 通期
決算概要

2023年4月28日
株式会社ソシオネクスト

socionext™

2022年度通期連結決算

- 2022年度連結決算概要
- 2023年度見通し

中期財務目標



(単位：億円)

	2021年度	2022年度	前年比	増減率	(ご参考)	
					過去公表2022年度予想 2022/9 時点	2023/1 時点
売上高	1,170	1,928	758	64.7%	1,700	1,900
製品売上	846	1,568	722	85.3%	—	—
NRE売上	281	349	68	24.0%	—	—
その他	43	11	-32	-73.3%	—	—
売上原価	498	1,039	542	108.9%	—	—
販売費及び一般管理費	588	671	83	14.2%	—	—
研究開発費	432	493	61	14.2%	—	—
販売費・管理費	156	178	22	14.0%	—	—
営業利益	85	217	132	156.5%	170	195
営業利益率	7.2%	11.3%	+4.1%pt		10.0%	10.3%
当期純利益	75	198	123	164.2%	130	162
純利益率	6.4%	10.3%	+3.9%pt		7.6%	8.5%
為替レート (USD/JPY)	112.4	135.5			125	132

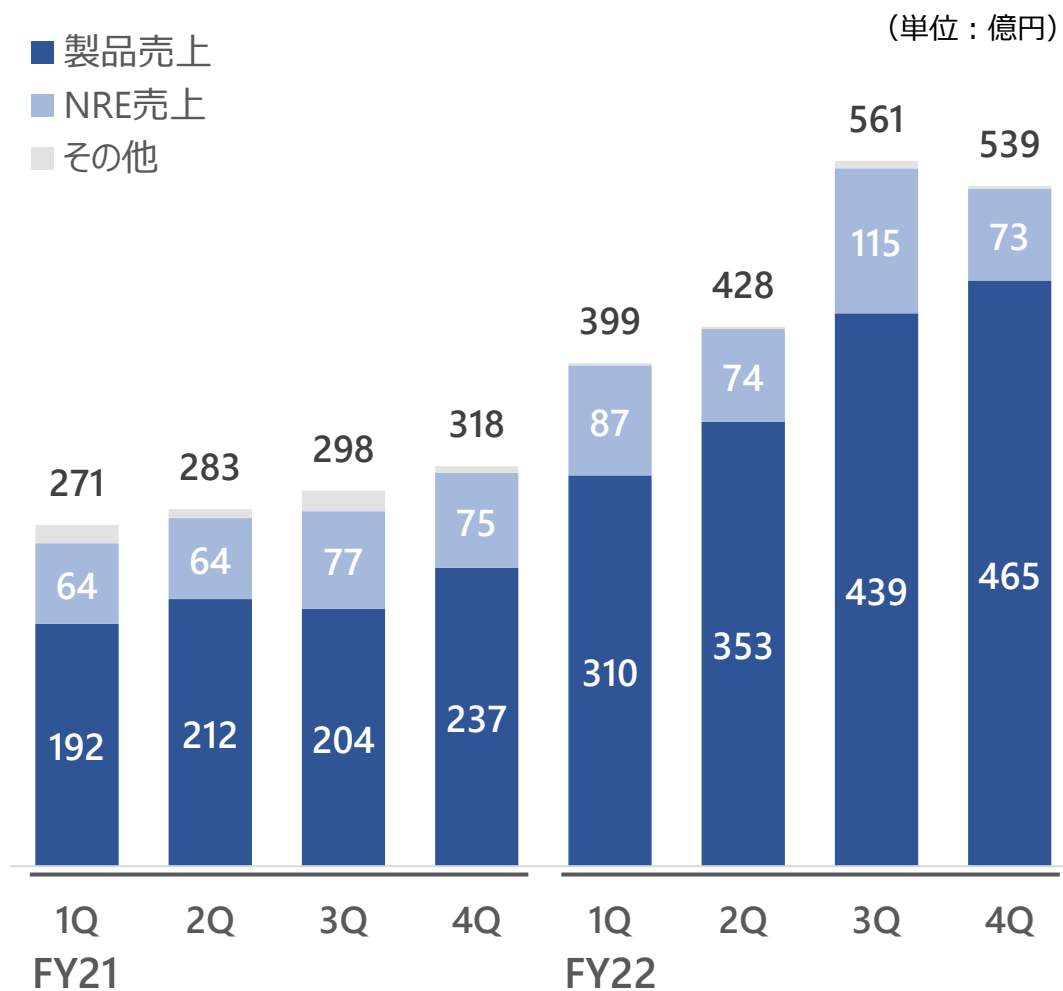
(単位：億円)

	2021年度				2022年度				前年同期比	増減率
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	271	283	298	318	399	428	561	539	222	69.8%
製品売上	192	212	204	237	310	353	439	465	228	96.3%
NRE売上	64	64	77	75	87	74	115	73	-3	-3.9%
その他	15	7	16	5	2	2	6	2	-3	-67.3%
売上原価	119	122	121	135	199	221	318	302	166	122.7%
販売費及び一般管理費	144	136	153	155	145	159	180	188	33	21.6%
研究開発費	104	100	115	113	106	115	134	138	26	22.7%
販売費・管理費	40	37	38	42	39	44	46	50	8	18.6%
営業利益	8	25	24	27	56	49	63	50	22	80.7%
営業利益率	3.0%	8.9%	8.0%	8.7%	14.0%	11.4%	11.2%	9.2%	+0.5%pt	
当期純利益	2	24	21	28	51	50	52	45	17	59.7%
純利益率	0.6%	8.6%	6.9%	8.9%	12.7%	11.6%	9.3%	8.4%	-0.5%pt	
為替レート (USD/JPY)	109.5	110.1	113.7	116.2	129.6	138.4	141.6	132.3		

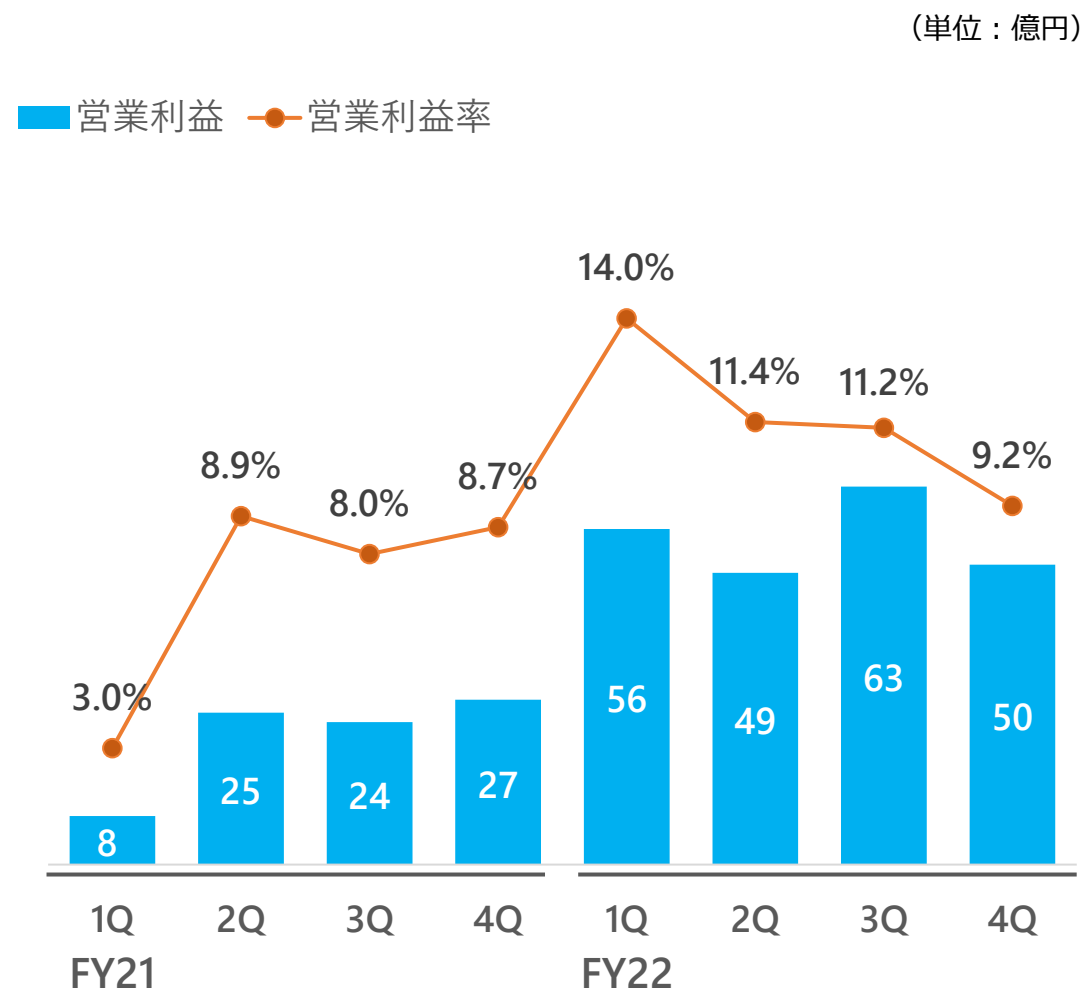
* 2021年度の四半期の数値については、監査法人による監査およびレビューを行っていません。

四半期別の売上高および営業利益の推移

売上高

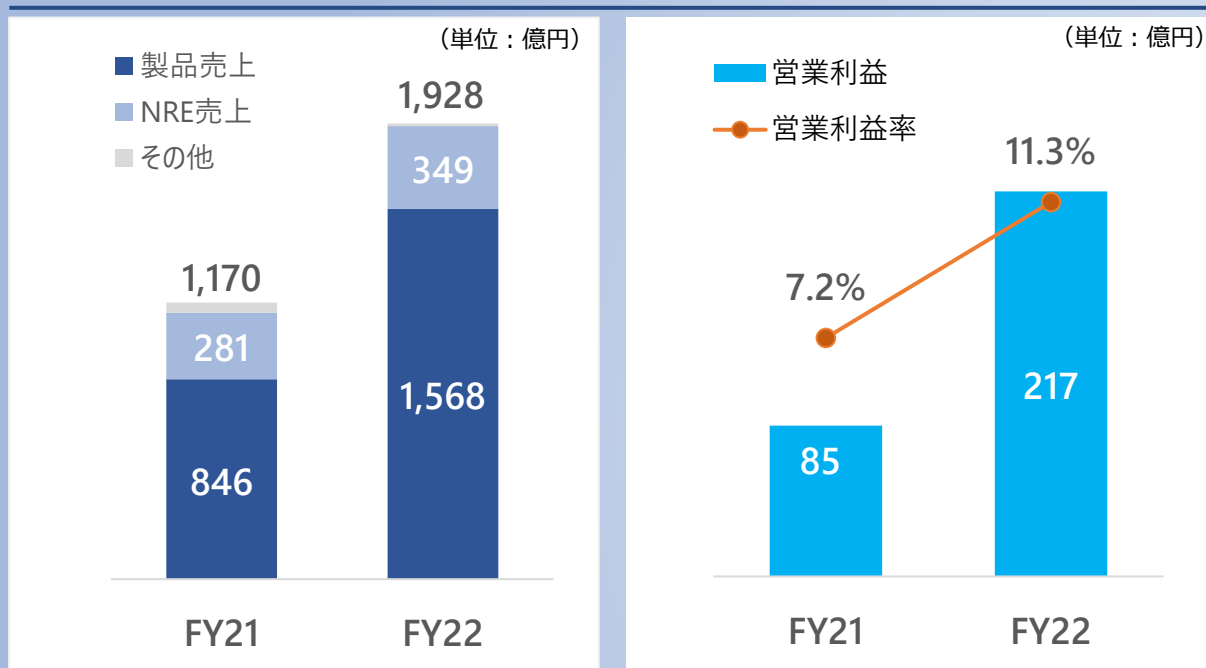


営業利益

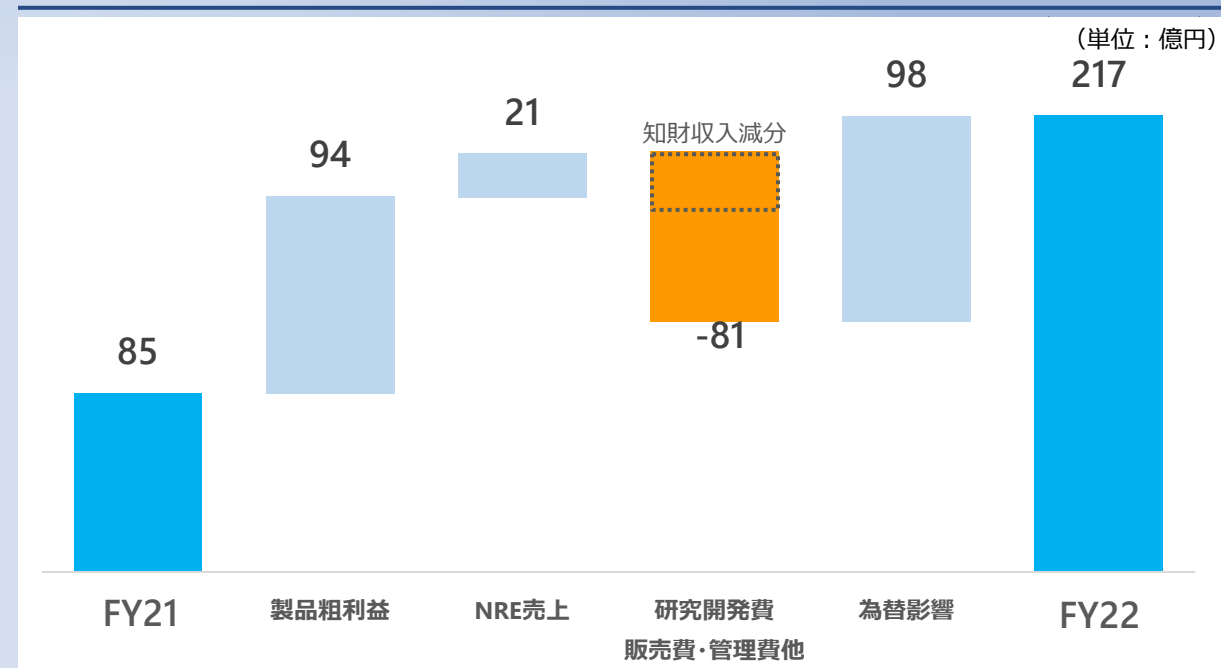


* 2021年度の四半期の数値については、監査法人による監査およびレビューを行っておりません。

売上高、営業利益 前年比



営業利益 前年比の変動内訳



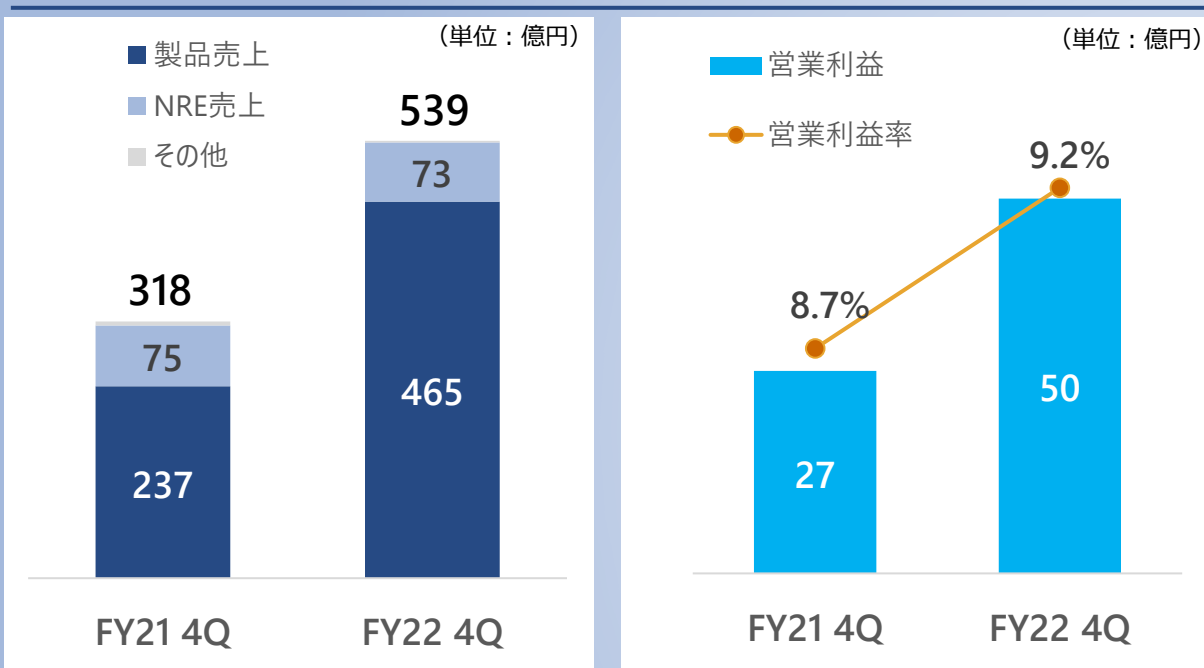
<売上高> 前年比+758億円 (+64.7%)

- 製品売上高 +722億円 (うち、為替影響+209億円)
- NRE売上高 +68億円 (うち、為替影響+46億円)
- その他 -32億円 (知財収入)
- うち、円安による為替影響合計 +256億円 (1ドル112.4円→135.5円)

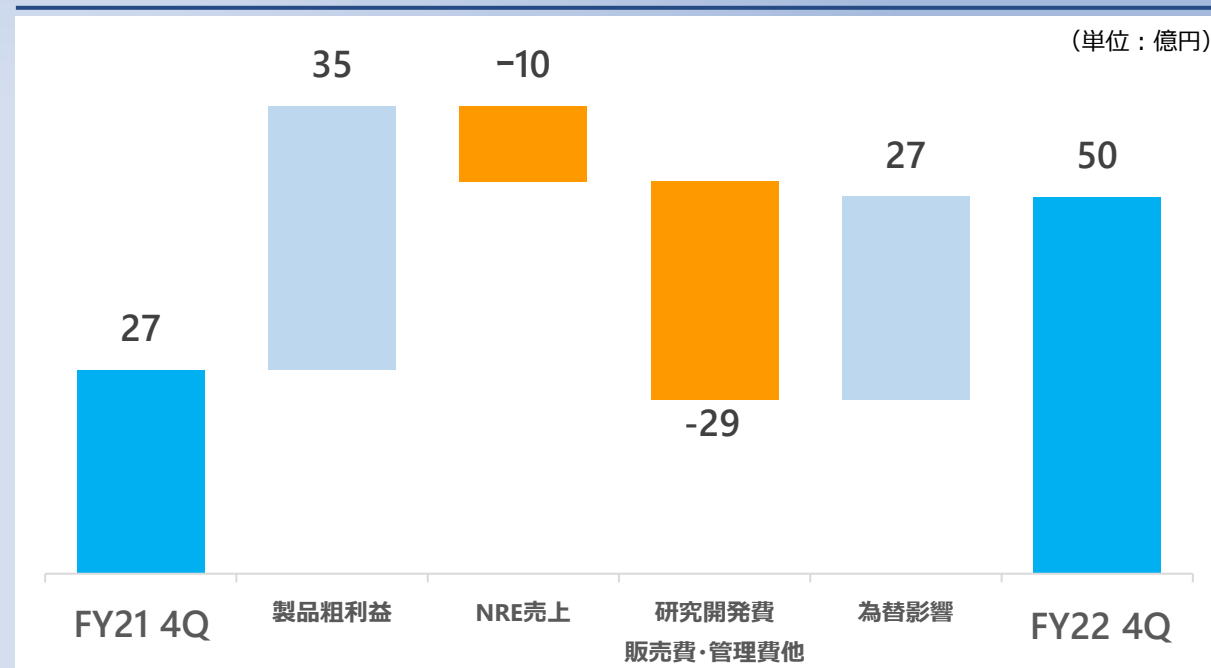
<営業利益> 前年比+132億円 (+156.5%)

- 製品売上拡大による製品粗利増 +94億円
- NRE売上の増加 +21億円
- 研究開発費・販管費増他 -81億円 (うち知財収入 -32億円)
- 円安による為替影響 +98億円

売上高、営業利益 前年同期比



営業利益 前年同期比の変動内訳



<売上高> 前年同期比+222億円 (+69.8%)

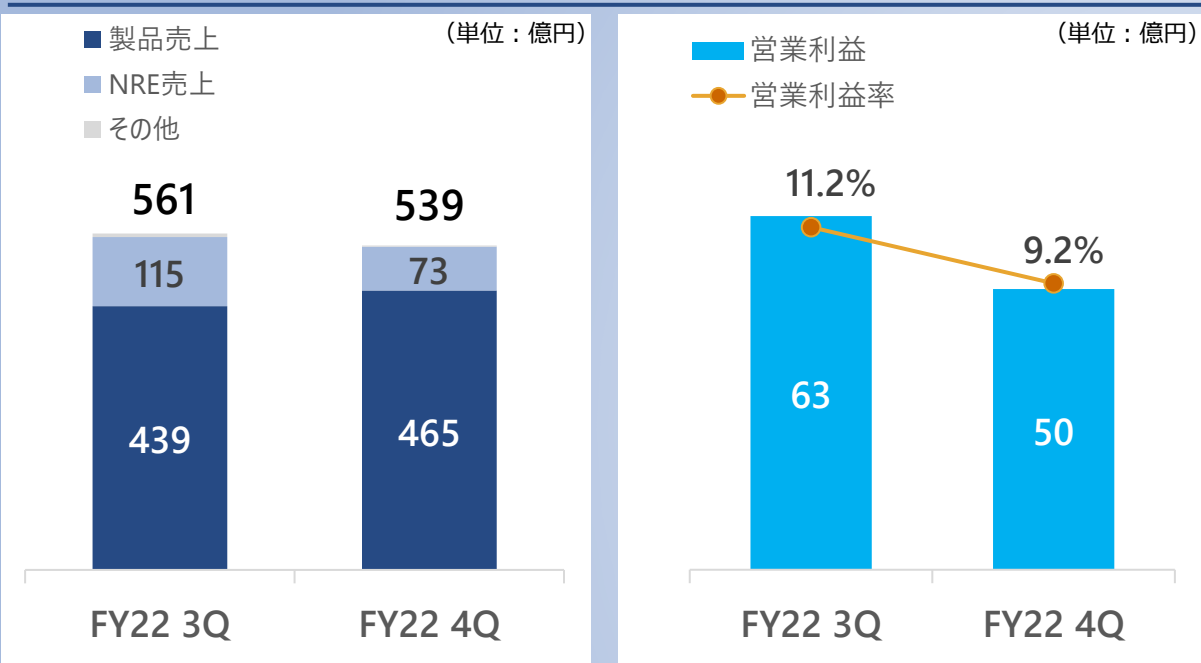
- 製品売上高 +228億円 (うち、為替影響+47億円)
- NRE売上高 -3億円 (うち、為替影響+7億円)
- その他 -3億円 (知財収入)
- うち、円安による為替影響合計 +53億円 (1ドル116.2円→132.3円)

<営業利益> 前年同期比+22億円 (+80.7%)

- 製品売上拡大による製品粗利増 +35億円
- NRE売上の減少 -10億円
- 研究開発費・販管費増他 -29億円 (うち、知財収入 -3億円)
- 円安による為替影響 +27億円

2022年度第4四半期 決算内容詳細（前四半期比）

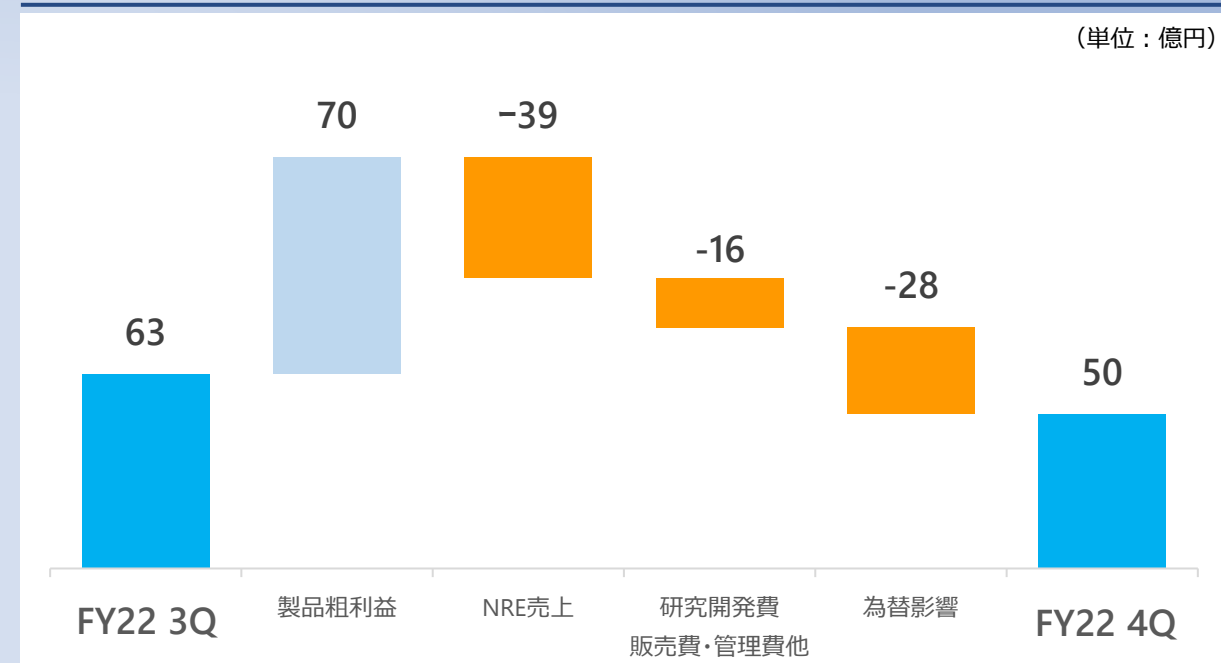
売上高、営業利益 前四半期比



＜売上高＞ 前四半期比 -21億円 (-3.8%)

- 製品売上高 +26億円 (うち、為替影響 -27億円)
- NRE売上高 -43億円 (うち、為替影響 -4億円)
- その他 -5億円 (知財収入)
- うち、円高による為替影響合計 -31億円 (1ドル141.6円→132.3円)

営業利益 前四半期比の変動内訳



＜営業利益＞ 前四半期比 -13億円 (-21.1%)

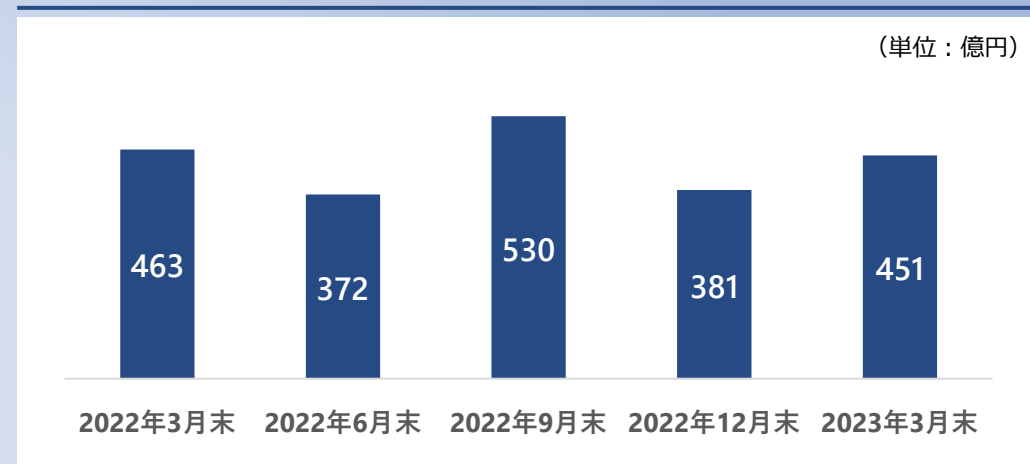
- 製品売上拡大による製品粗利増 +70億円
- NRE売上の減少 -39億円
- 研究開発費・販管費増他 -16億円 (うち、知財収入 -5億円)
- 円高による為替影響 -28億円

貸借対照表 (2023年3月末)

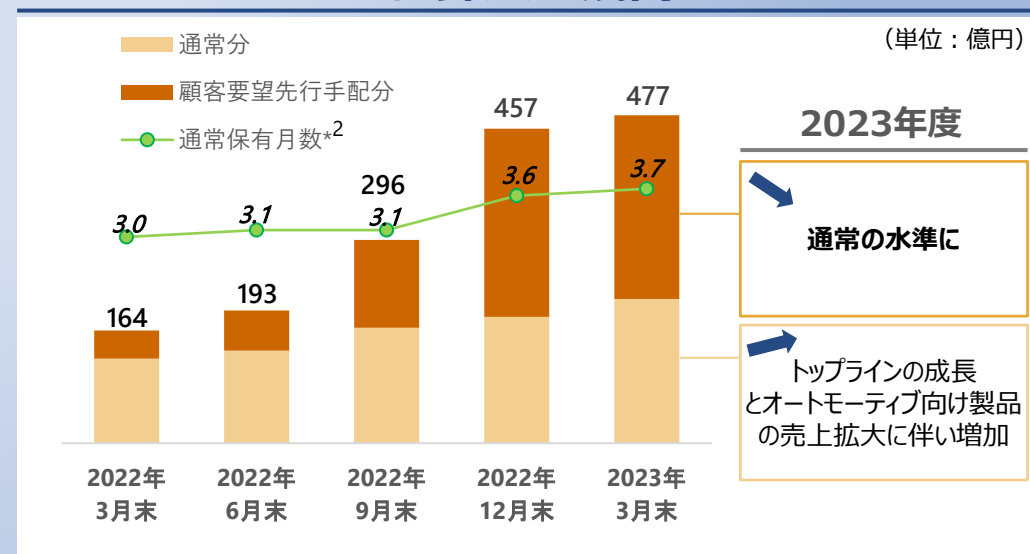
	2022年 3月末	2023年 3月末	増減
資産	1,184	1,939	755
流動資産	906	1,561	655
現預金	463	451	-11
売掛金	251	408	158
棚卸資産* ¹	164	477	313
未収入金	9	162	153
固定資産	278	379	101
負債	288	841	553
流動負債	274	823	549
買掛金	166	234	68
未払金	21	246	225
有償支給に係る負債	-	189	189
純資産	896	1,099	203
自己資本比率	75.7%	56.6%	

(単位：億円)

現預金残高



棚卸資産残高

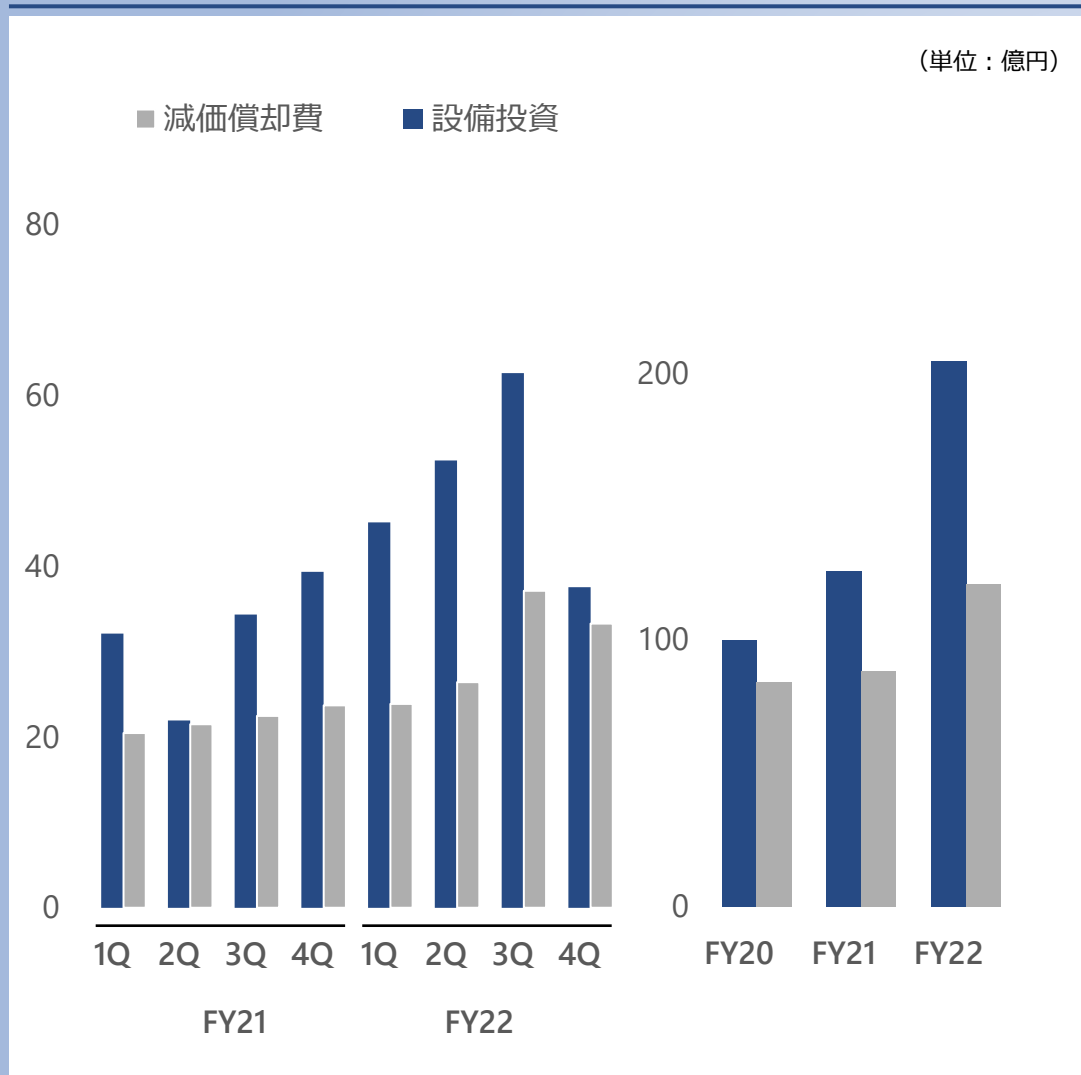


1. 棚卸資産は製品と仕掛品の合計

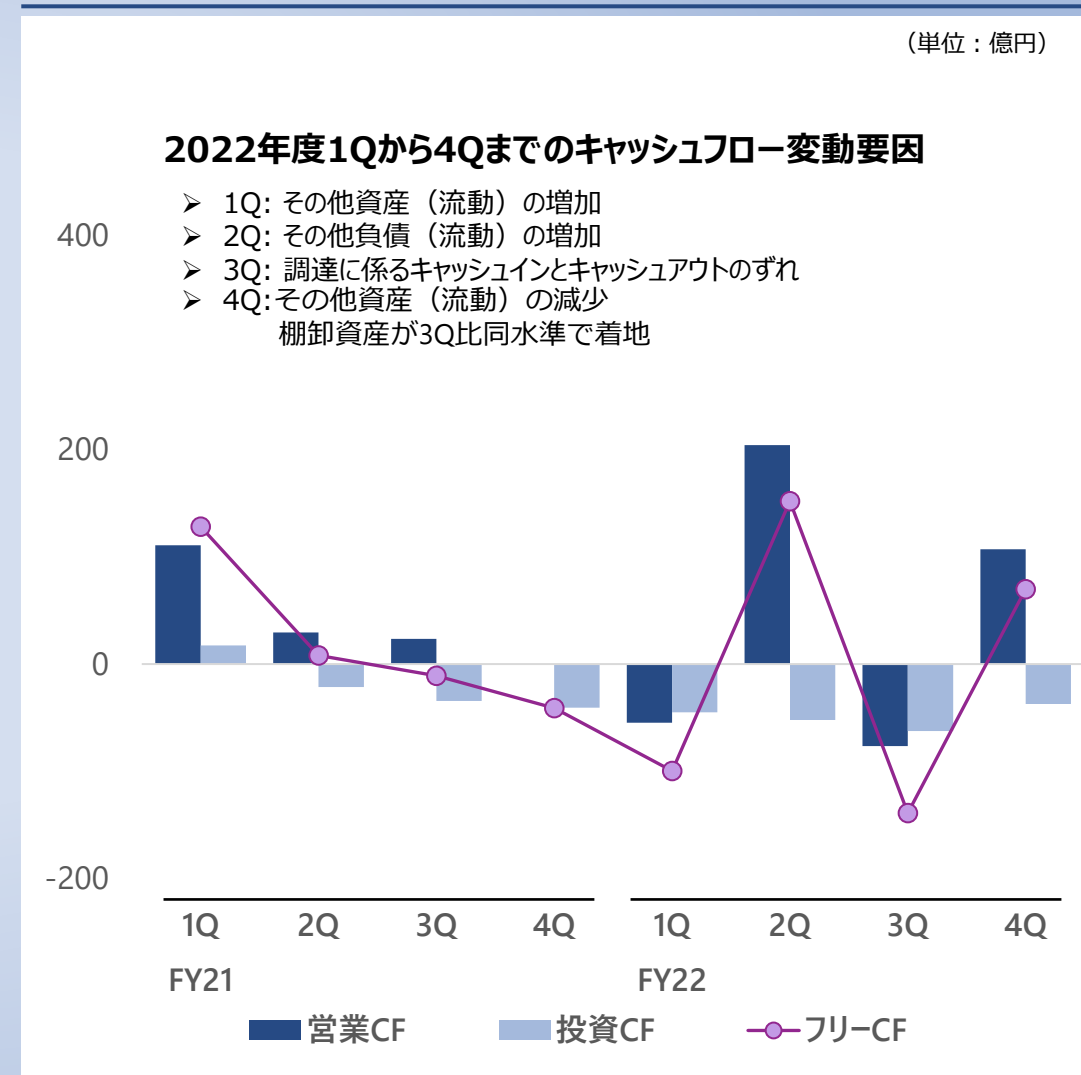
2. 通常品保有月数 = 通常品棚卸資産金額 ÷ 3カ月平均の製品原価金額

設備投資 減価償却費 / キャッシュフロー

設備投資¹-減価償却費



キャッシュフロー

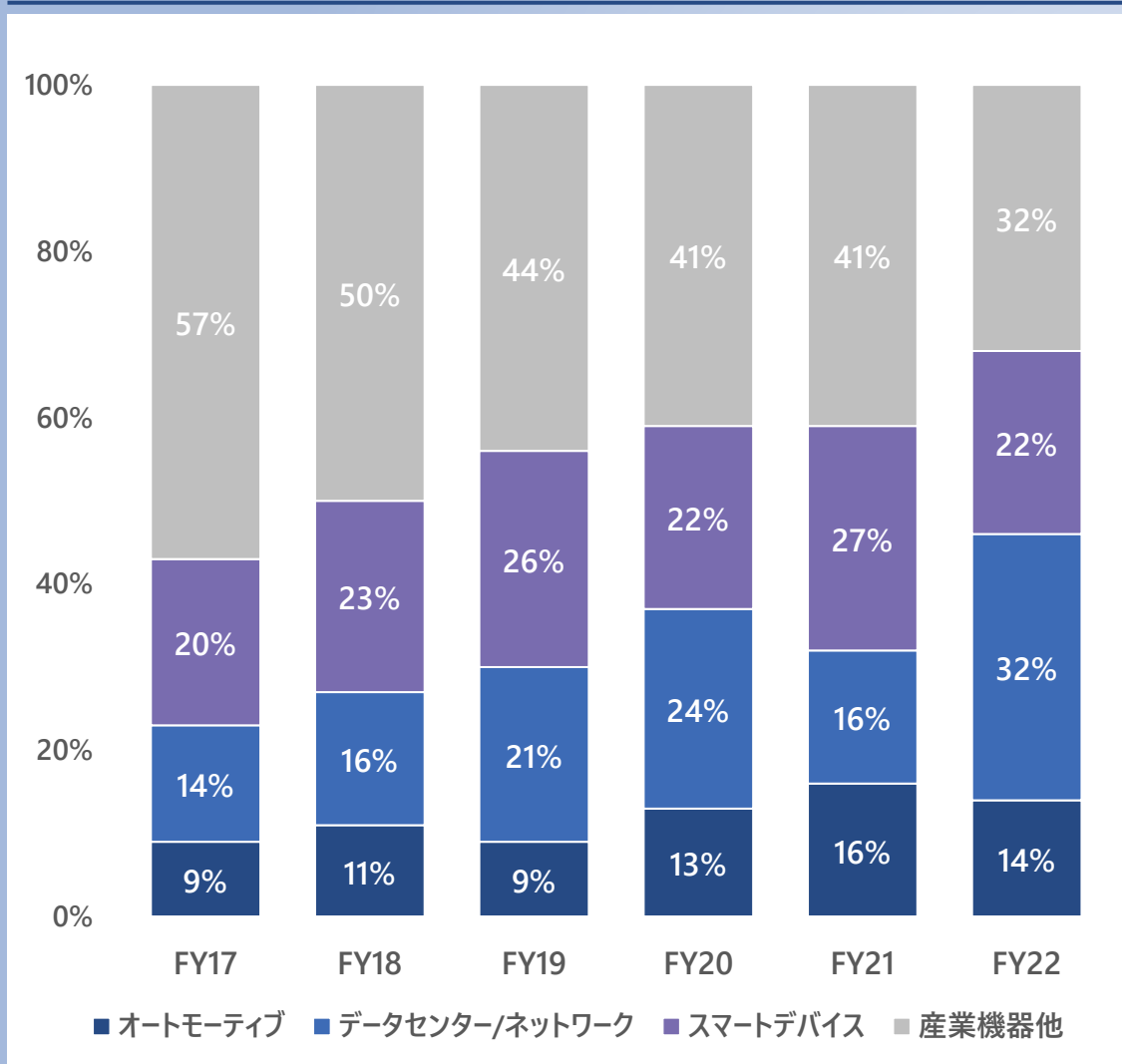


1. 設備投資=有形固定資産の取得額+無形固定資産の取得額

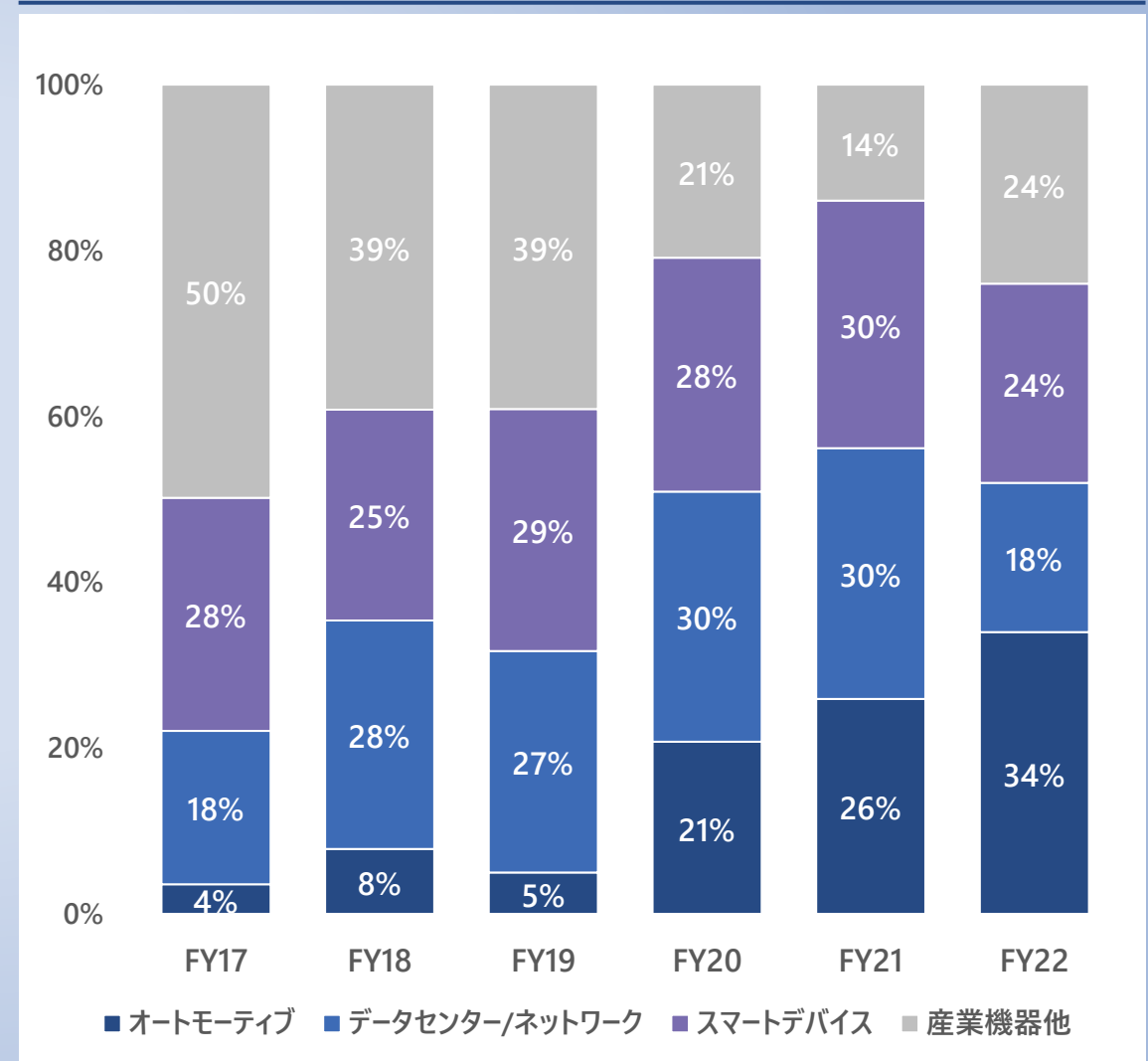
* 2021年度の四半期の数値については、監査法人による監査およびレビューを行っていません。

売上の内訳（注力分野別）

売上高

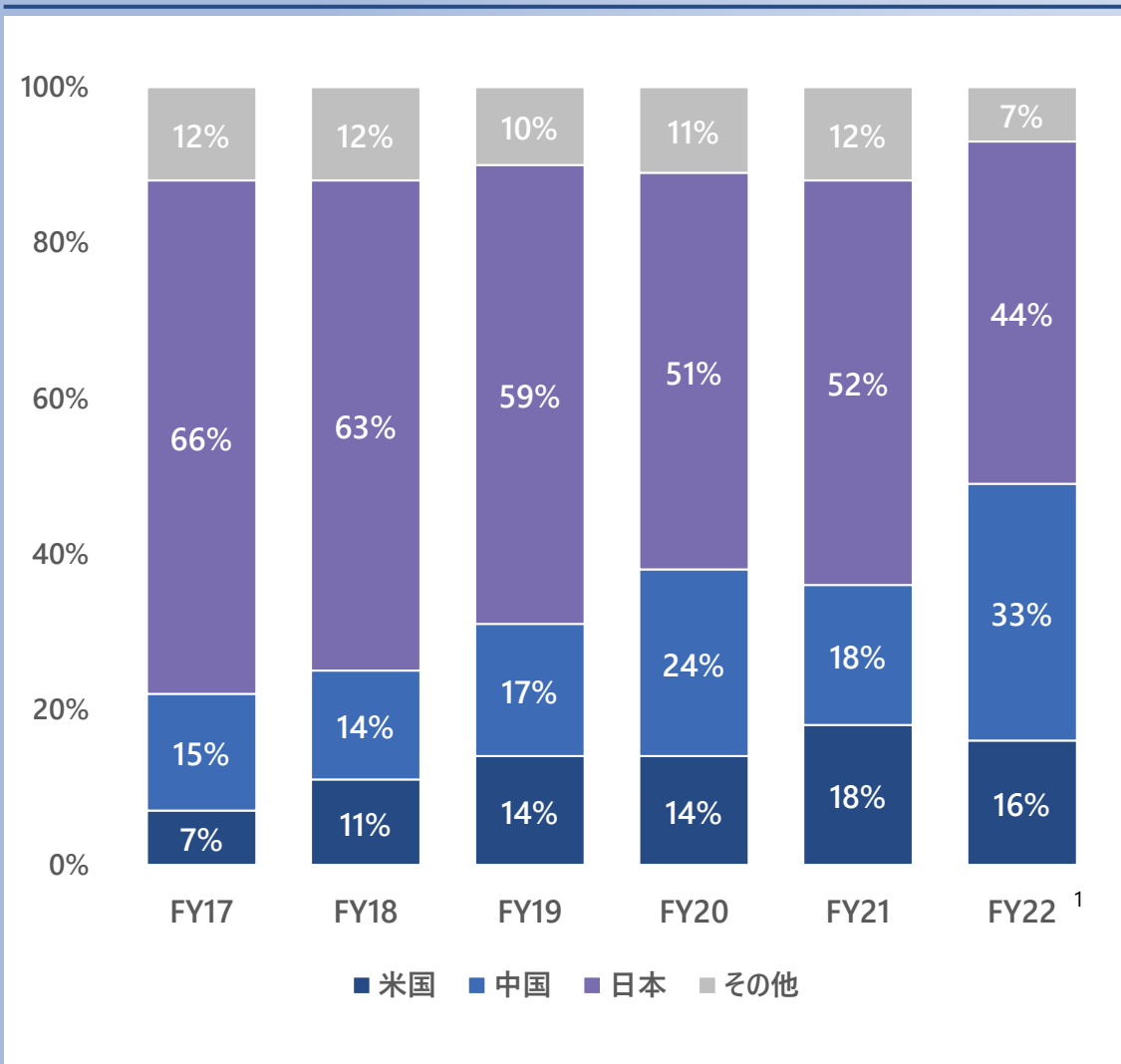


NRE売上

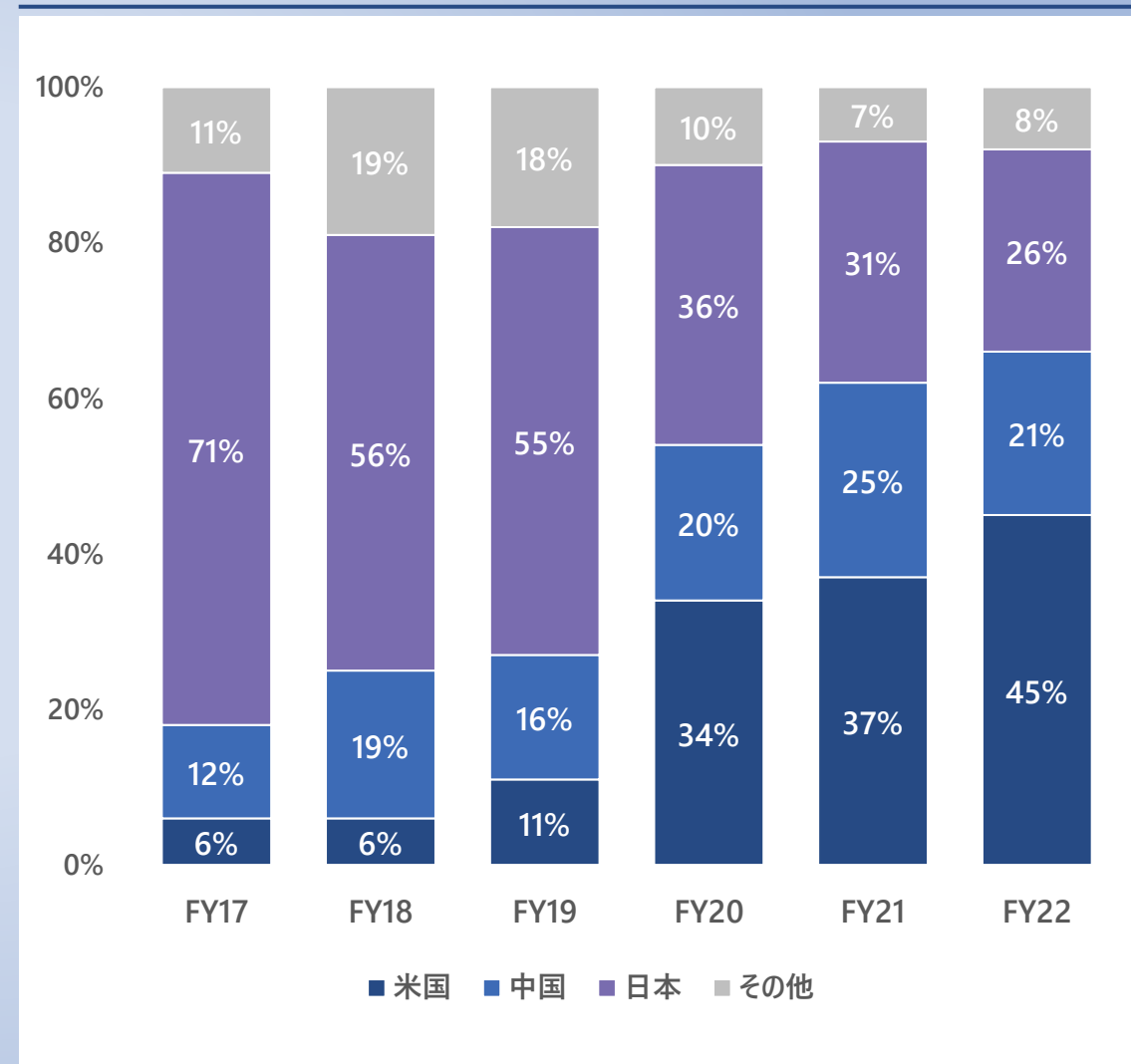


売上の内訳（地域別）

売上高



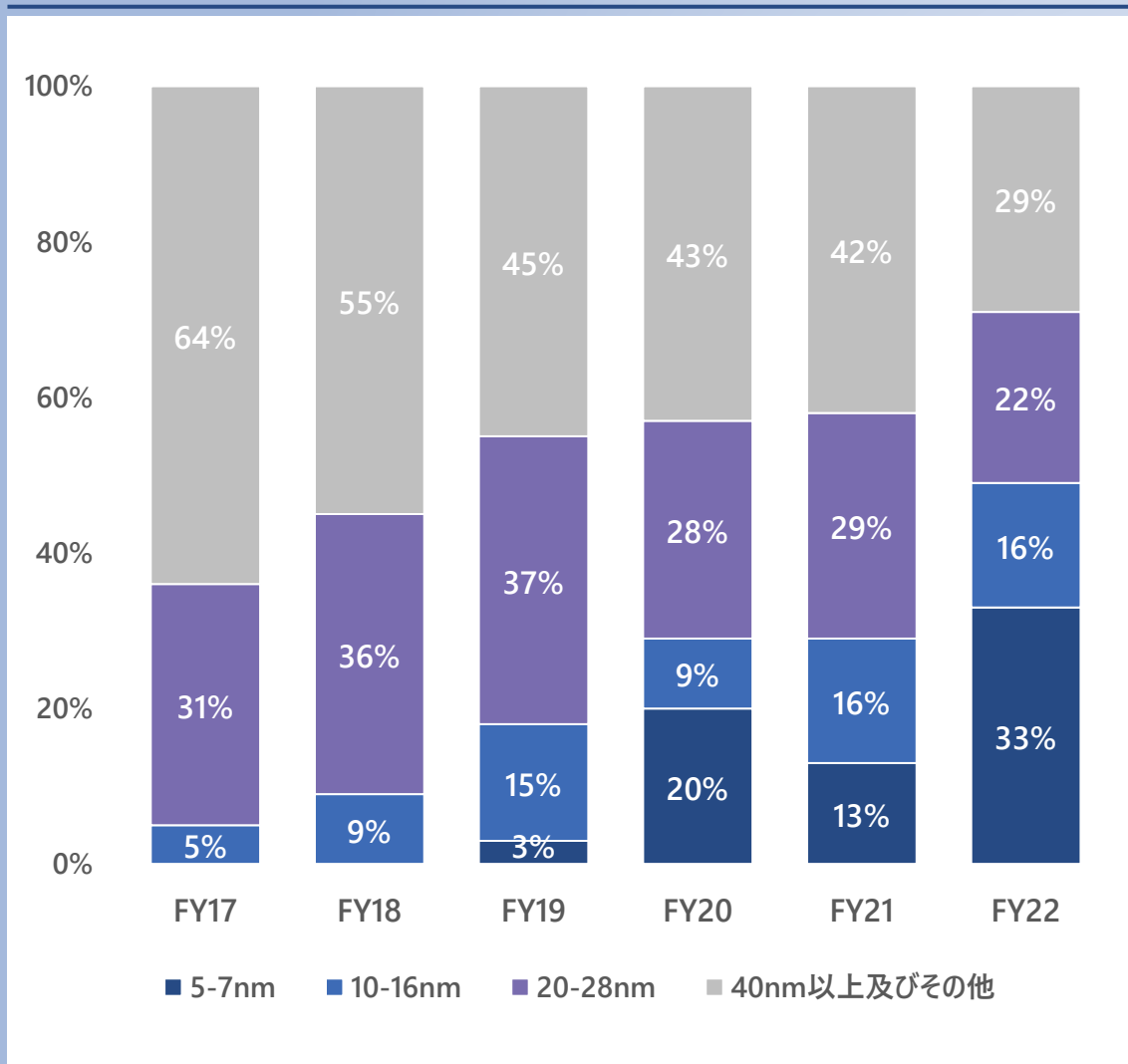
NRE売上高



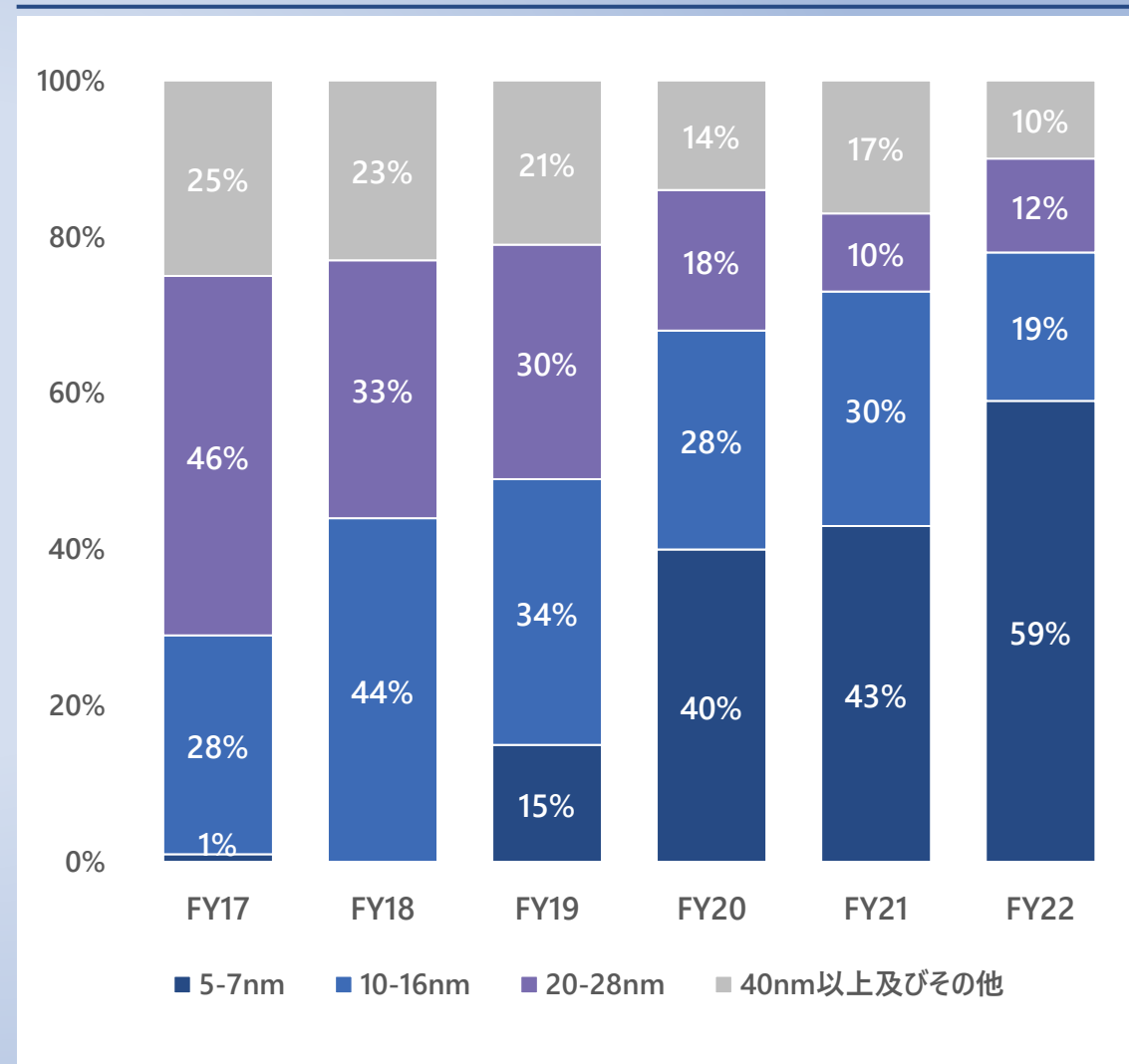
1. 地域別売上比率は仕向け地先別の売上比率。

売上の内訳（プロセスノード別）

売上高



NRE売上



(単位：億円)

	2022年度実績	2023年度予想	前年比	増減率
売上高	1,928	2,000	72	3.8%
営業利益	217	225	8	3.6%
営業利益率	11.3%	11.3%	0.0%pt	
当期純利益	198	175	-23	-11.5%
当期純利益率	10.3%	8.8%	-1.5%pt	
1株当たり当期純利益	587円02銭	519円80銭		
1株当たり配当金	210円00銭	210円00銭		
為替レート (USD/JPY)	135.5円	115.0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13億円、営業利益約3.5億円。他の通貨についての影響は軽微
- 2022年9月発表時点での2022年度の1株当たり配当金予定額は160円、2023年1月発表では190円。

業績予測の背景及び市場トレンド

売上高予測

■ 製品売上

- 分野
 - オートモーティブ、データセンター/ネットワーク、産業機器で増加見込み
 - コンシューマ向け、スマートデバイス向け製品の売上は微増の見込み
- 2023年度上期、下期バランス：特需の影響で上期が下期を上回る可能性
- 地域
 - 中国市場：オートモーティブ及びデータセンター/ネットワーク向けで増加見込み
 - 米国市場：コンシューマ向け含め製品売上微増
 - 日本市場：民生系は減少も、スマートデバイス、オートモーティブ向けで増加見込み

■ NRE売上

- 実質は着実な増加を見込んでいるが、為替要因で微減

営業利益予測

■ 営業利益

- 為替レートは1ドル=115円を前提
 - 為替感応度：対ドル1円の変動で売上13億円、営業利益3.5億円（年間）
- 製品粗利率の改善：製品粗利率は若干改善（先行手配費用減）
- 開発費およびSG&A費用の増加
 - 先端テクノロジー製品の開発、償却費の増加
 - IT投資、海外における販売費用増
 - 人材確保ための人件費の増加を見込む

市場別トレンド



Automotive

- 自動運転支援や自動運転の実現に向けたイノベーションが継続
- ゾーンアーキテクチャ向けや新たなセンシングSoCの商談が活況



Data Center & Networking

- 5GやクラウドなどのSoCの需要は成長トレンド
- 米国での商談獲得拡大が課題



Smart Devices

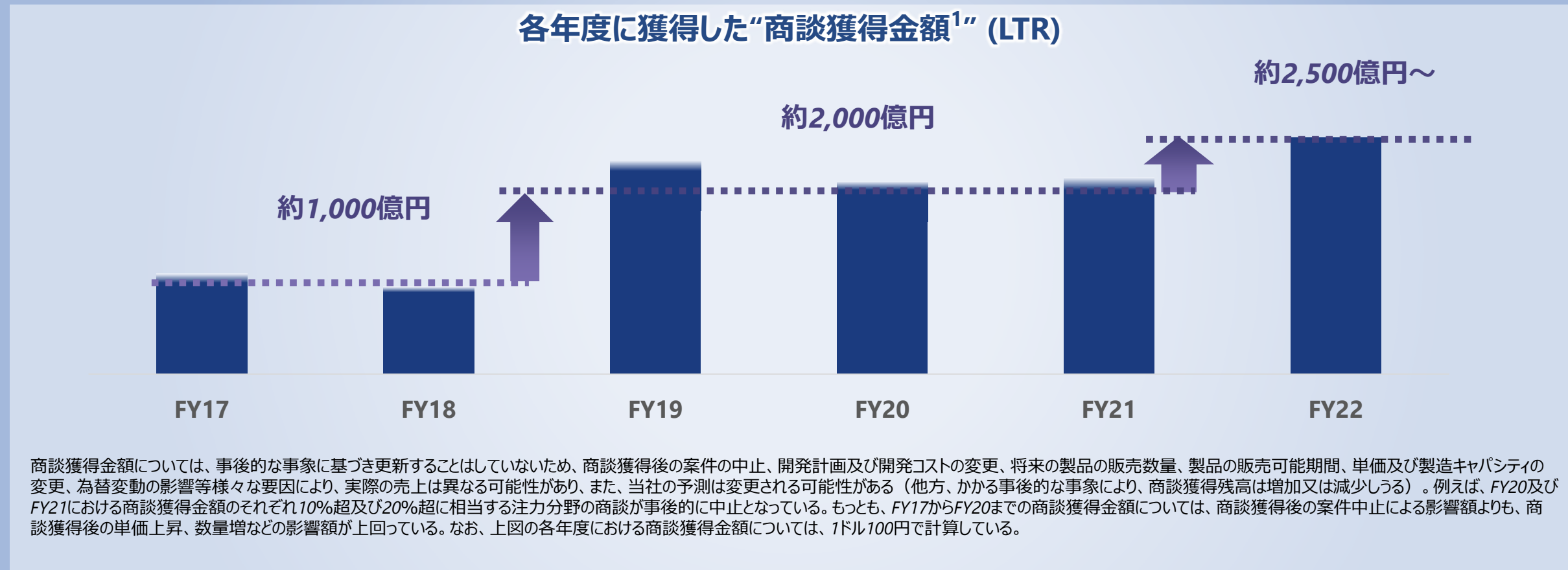
- レンズ交換式デジタルカメラは需要増、アクションカメラは高画質化・高級志向へ
- コンピュータービジョンやAR分野など、先進的な顧客の商談機会は増加傾向



Industrial & Others

- 計測器やFA機器では、大規模SoCの商談も増加傾向
- RF-CMOSでのカスタムビジネス商談も増加傾向

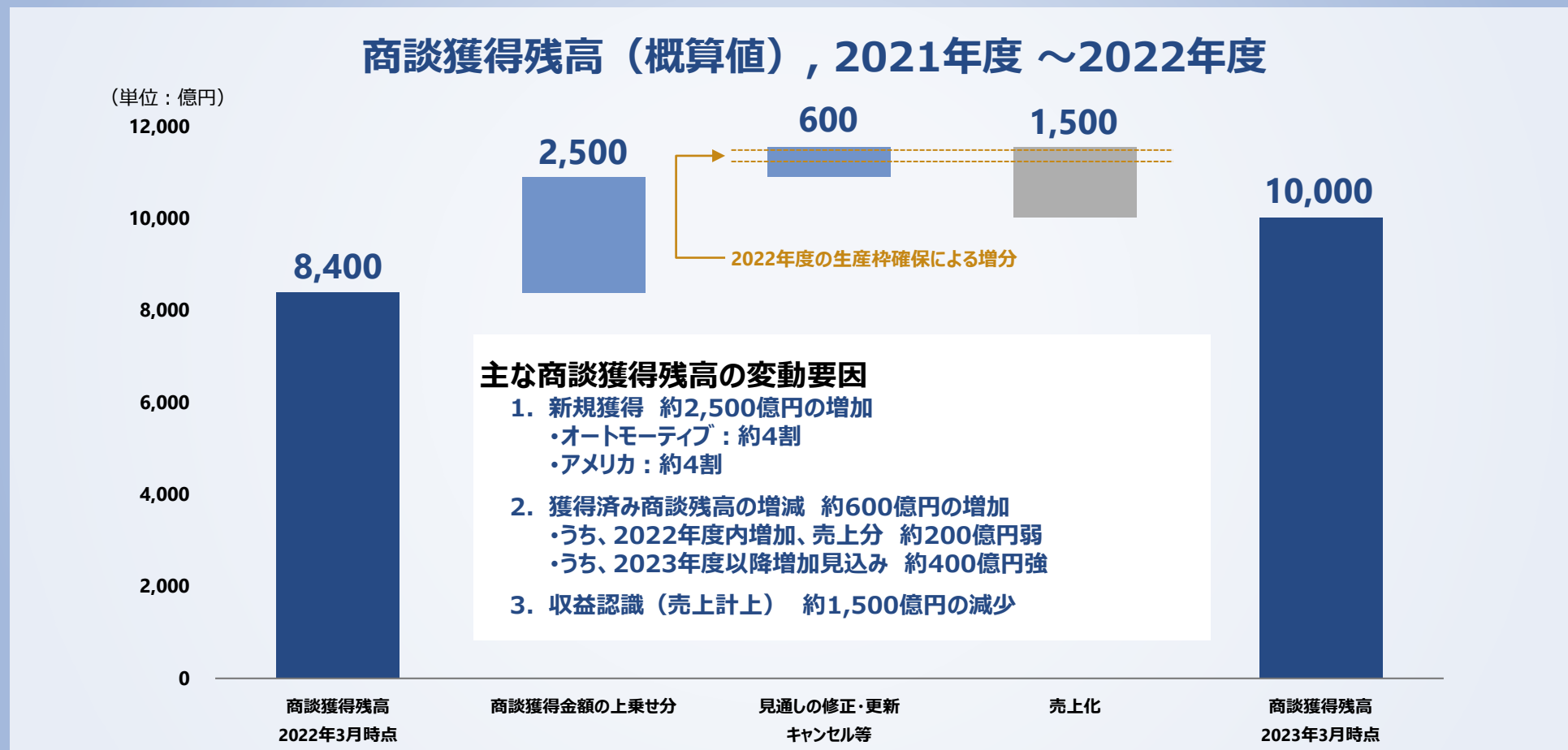
- 2018年以降の事業変革を経て、年間“商談獲得金額¹”は約2倍に増加
- 2022年度の商談獲得金額は約2,500億円となり、成長トレンド継続



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ある。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る。商談獲得金額については、事後的な事象に基づき更新することはしていないため、商談獲得後の案件の中止、開発計画及び開発コストの変更、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る（他方、かかる事後的な事象により、商談獲得残高は増加又は減少する）。なお、当社は、遡及的に金額を更新することなく、商談獲得金額及び商談獲得残高の算出方法を継続的に見直しているため、期間毎の直接的な比較は、中長期的なトレンドを示す以上の意味を有しない可能性がある。商談獲得金額及び商談獲得残高に関する詳細はP43参照

商談獲得残高の変動内訳

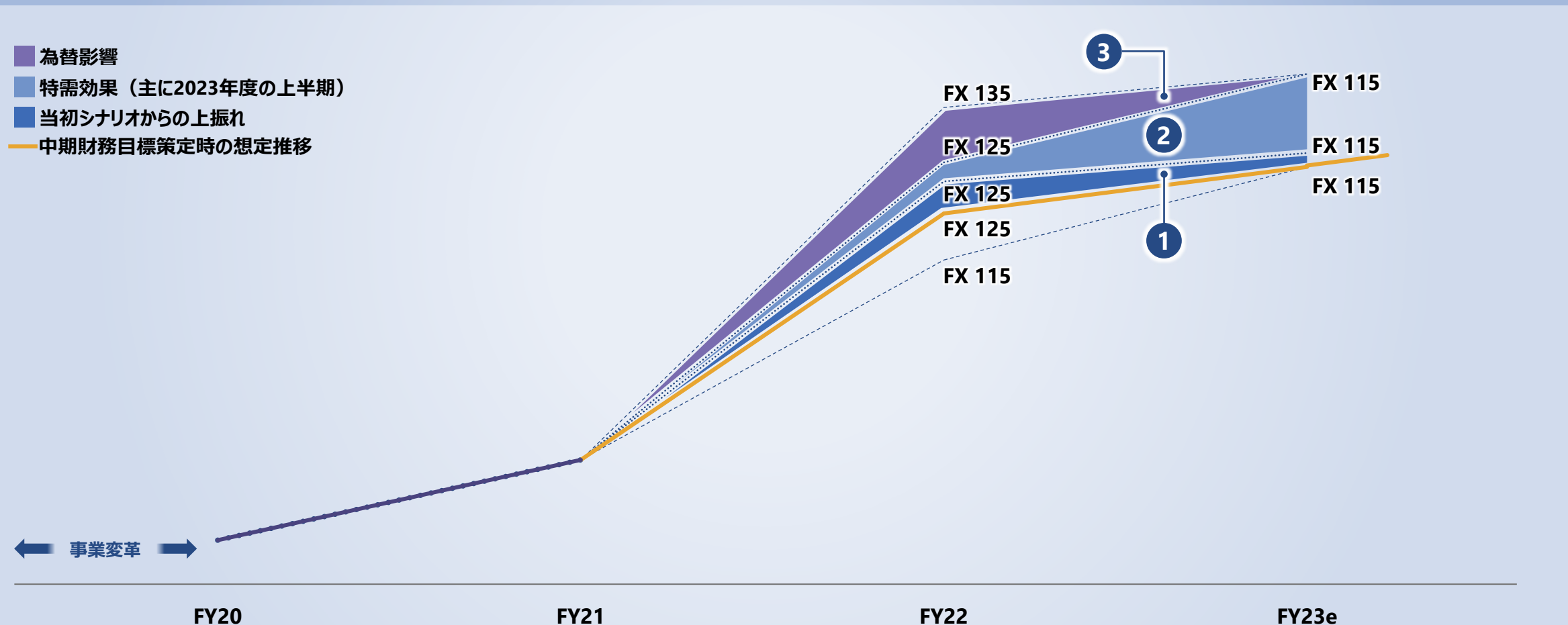
- 新規獲得商談に加え、量産段階の数量増加により、2022年3月末対比商談獲得残高は増加
- 商談獲得残高の6割程度*が2024年～2027年度にかけて収益認識される見込み



1. 商談獲得残高は、1\$=¥100を為替前提として計算した概算値
2. *：キャンセル、量産段階における数量・価格に係る見通しの修正及び更新のない前提
3. 特需相当額は以下の理由より商談獲得残高から除かれている。(1) 売上見込み数字に変動の可能性があること、(2) 主に23年度前半には売上として計上され、商談獲得残高から差し引かれる見込みであること、(3) 顧客によるウエハ先行購入等の事情を考慮すると、長期の売上動向を評価・分析するための指標である商談獲得残高に本特需相当額を加えることは適当でないと考えため
4. 本ページに記載されている数字は10億円以下を四捨五入した数字
5. 獲得済み商談残高の増減はキャンセル、量産段階における数量、価格に係る見通しの修正及び更新など
6. 2022年6月時点の商談獲得残高は8,800億円

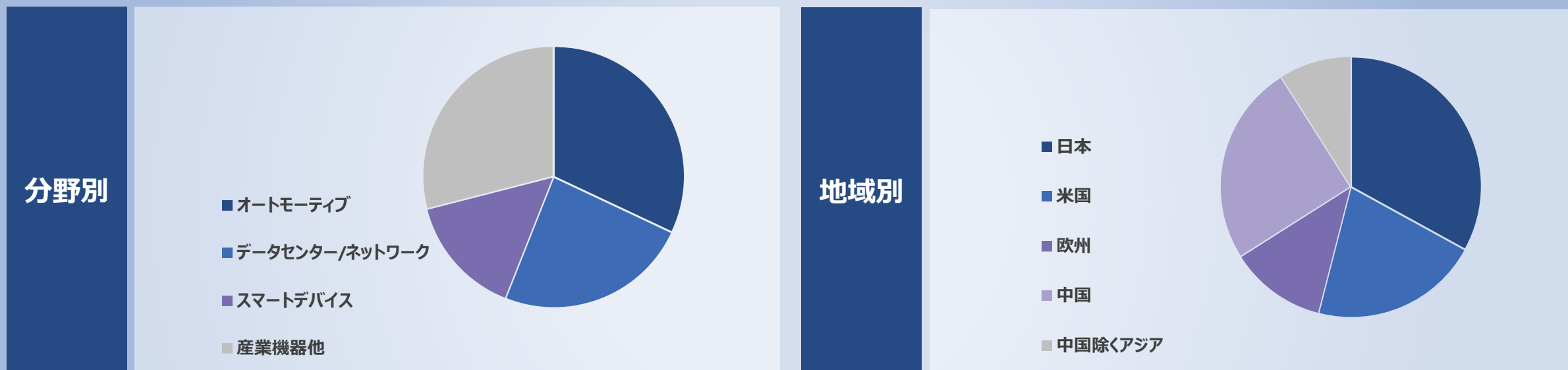
中期財務目標 -売上高成長

- 1) 獲得済商談の製品売上への貢献、2) 新規の商談獲得、が2023年度以降の売上成長のドライバー
- 当初の中期財務目標を上回る売上高成長 (①) に加え、為替影響 (③) を見込む
- 特需効果 (②) も加わっている



商談獲得残高 アプリケーション及び地域別

- 分野別では、最近のオートモーティブ分野での商談獲得増を反映し、オートモーティブ約3割、データセンター/ネットワーク2割強、スマートデバイス1割強、また、産業機器分野での先端SoC需要の拡大により、産業機器/その他分野が3割弱となっている
- 地域別では、引き続き日本が1/3程度を占めるが、米国や中国の比率が拡大し、米国2割程度、欧州1割強、中国が1/4程度となっている



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

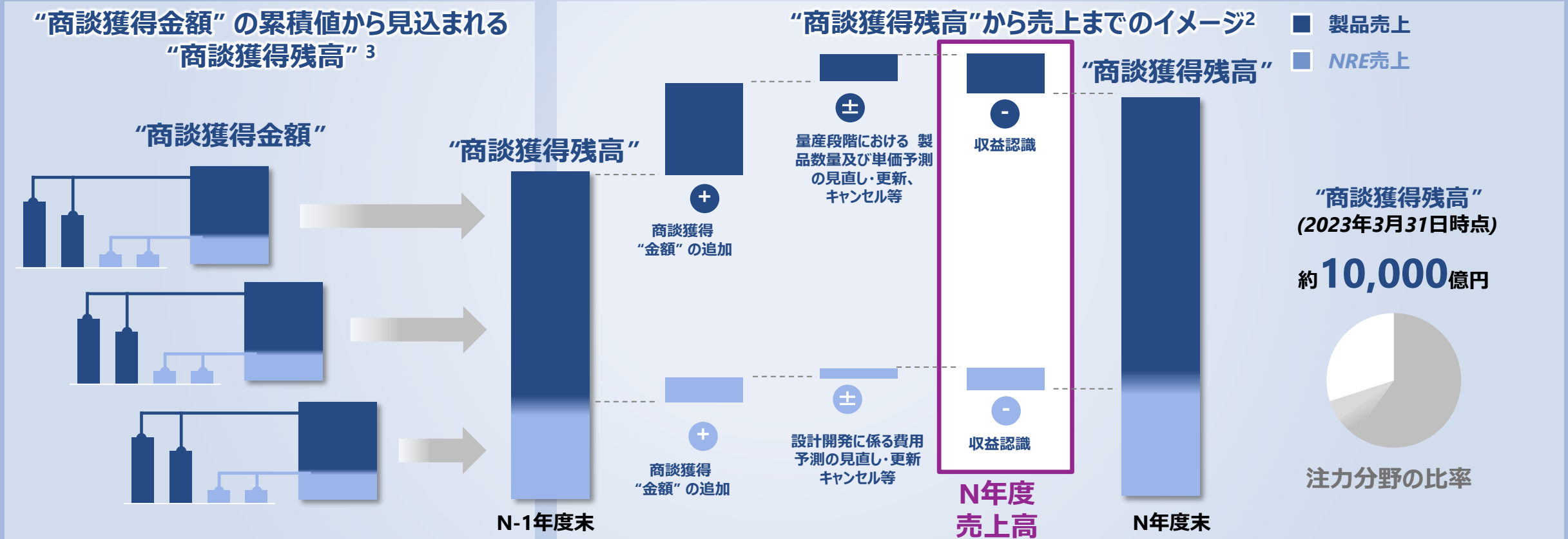
1. 特需を除く商談獲得残高の内訳を示している
 2. 商談獲得残高における地域別は弊社地域会社別ベース

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、その時点において継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ある。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る。例えば、FY20及びFY21における商談獲得金額のそれぞれ10%超及び20%超に相当する注力分野の商談が事後的に中止となっている。もっとも、FY17からFY20までの商談獲得金額については、商談獲得後の案件中止による影響額よりも、商談獲得後の単価上昇、数量増などの影響額が上回っている。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円で計算している。

2. 説明目的の図
3. P.43参照

socionext™

2022年度通期連結決算

- 2022年度連結決算概要
- 2023年度見通し

中期財務目標

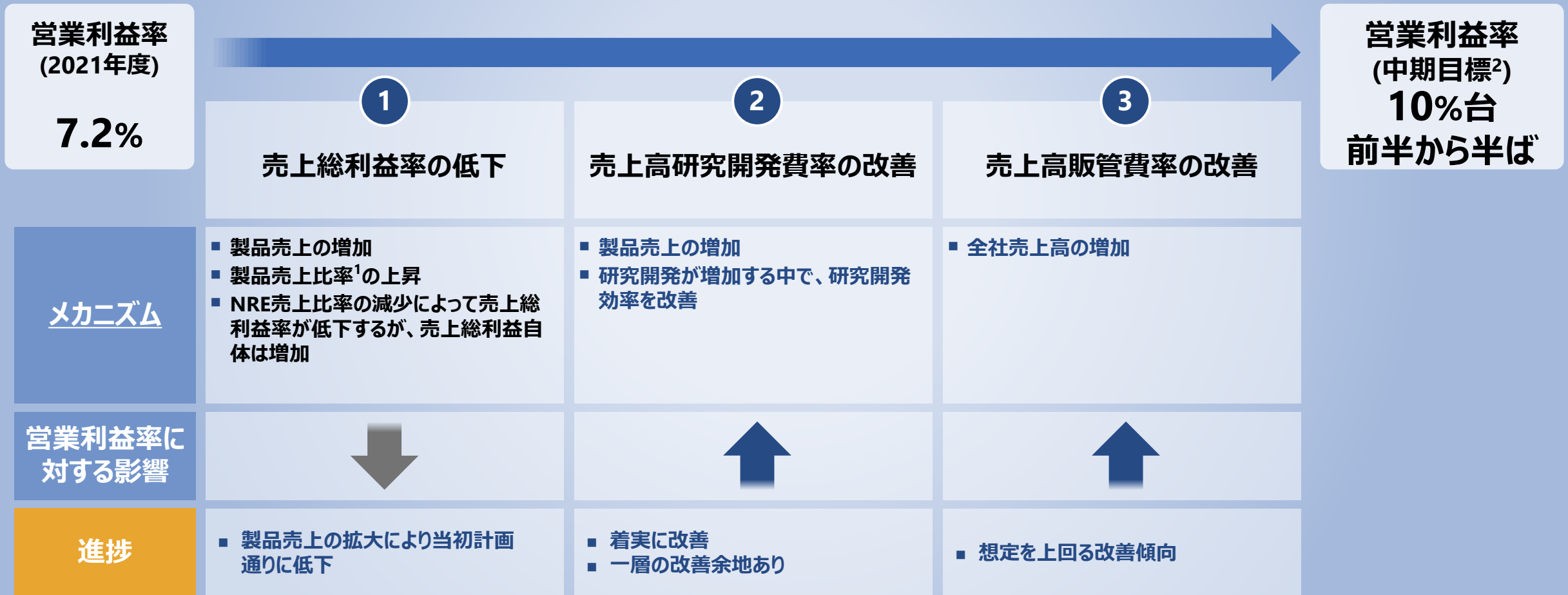


	2020年度	2021年度	中期目標 ¹	2022年度 実績
売上高成長率	997億円	1,170億円	年平均成長率 10%台後半	1,928億円
営業利益率	1.6%	7.2%	10%台前半 から半ば	11.3%

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る。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る。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る。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ない。

- これまで獲得してきた商談を背景に、製品売上の増加を目指す
- 製品売상을伸ばし営業レバレッジを利かせて、収益力の向上を目指す

営業利益率目標ロードマップ



1. 製品売上比率は製品売上を全社売上高で除して算出。製品売上比率は全社売上高のうち、NRE売上でなく製品売上がどの程度占めているのかを示している
 2. 中期財務目標はP22を参照

- 「第一の変革」により実現してきた高成長と利益体質を維持しつつ、新しい独自の“ソリューションSoC”ビジネスモデルと「第二の変革」を通じ、更なる成長と発展を目指す

第一の変革

“outside- in”の変革による更なる商談獲得

- ビジネスモデルと注力領域の変革
 - => 商談獲得金額の増加 => 商談獲得残高の増加
 - => 製品売上の拡大
 - => 営業レバレッジによる利益の拡大

中期財務目標

	2020年度	2021年度	中期財務目標	2022年度実績
売上高	997億円	1,170億円	年平均成長率 10%台後半	1,928億円
営業利益率	1.6%	7.2%	10%台前半 から半ば	11.3%

第二の変革を通じた更なる成長と発展

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

「更なる成長へ」

- 中期計画以降も新規商談獲得を続け、更なる成長を目指す

市場のトレンド

ソリューションSoCへのニーズは今後も拡大

“More Than Moore”の時代に突入し、
新しいサービスやアプリケーションが今後も台頭

成長戦略

AD/ADAS	“ソリューションSoC”ビジネスモデルの競争優位性を引き続き発揮する
5G/DC/HPC	投資を強化 幅広い種類のプロダクトを提供
Smart Device	新しい市場で先端技術、低消費電力技術の技術力を高める
Industry and Others	産業機器向けでも“ソリューションSoC”ビジネスモデルを展開、 先端テクノロジーやRF-CMOSを用いたカスタムSoCを提供



研究開発

SoC開発プラットフォームの強化 最先端技術への投資

効率性、技術力の向上

研究開発体制の変革

事業拡大に対応し、3層研究開発体制を構築

グローバルなR&Dリーディングチーム – プロジェクトマネジメント – 開発リソース

更なる新規商談獲得を継続

- サブシステム構成とバスアーキテクチャは主要なアプリケーション間で似通ってきている
- 共通の開発プラットフォームを構築することで、開発効率と収益性を改善

設計トレンド

- PPAの最適化に向けて共通の課題が存在
- 主要市場間で共通のコンセプトが存在

当社に出来ること

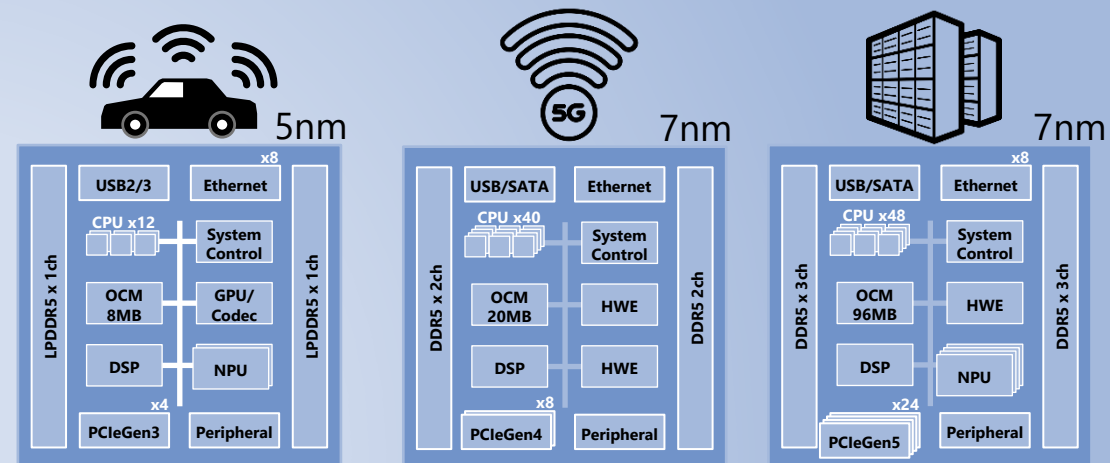
- コンピューターアーキテクチャに基づくプラットフォーム型設計への移行
- 各機能層の既存の設計資産を維持しながら、技術進化に対応

- ◆ プラットフォームベースのアプローチで、標準化、最適化された開発フローを構築
- ◆ 開発効率及び収益性の向上

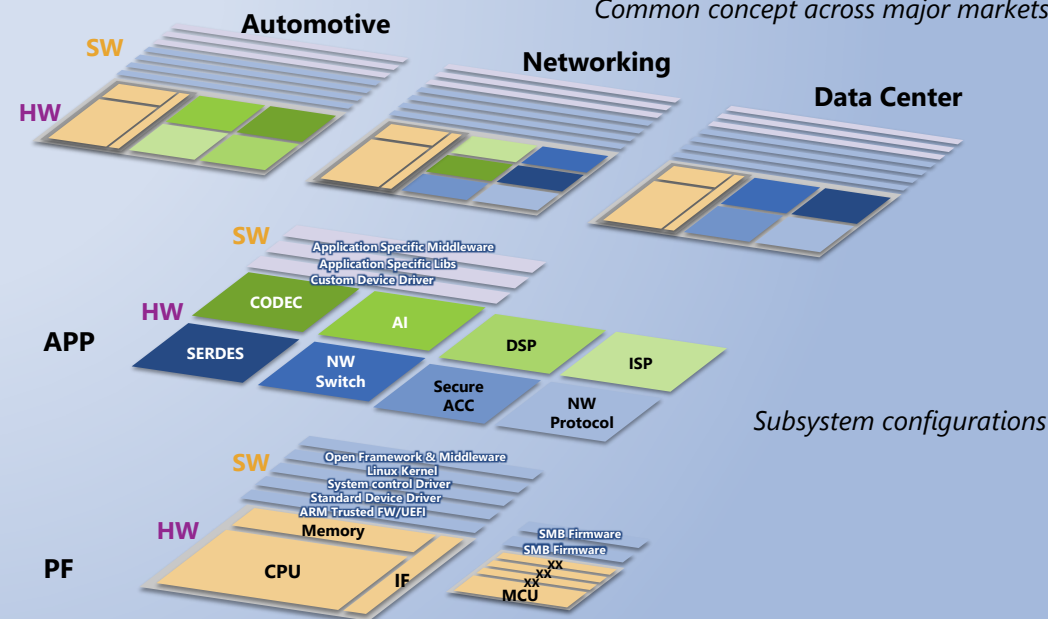
当社のイニシアチブ

- ソフトウェアを含めた強固な開発プラットフォームの構築
- SoCエコシステム（EDA、IP、その他サプライヤー）とのより緊密なパートナーシップ
- 最先端のテクノロジー（3nm以下のプロセスノード、チップレット、設計・開発を支援するためのAI、IP等）への投資

- ◆ 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

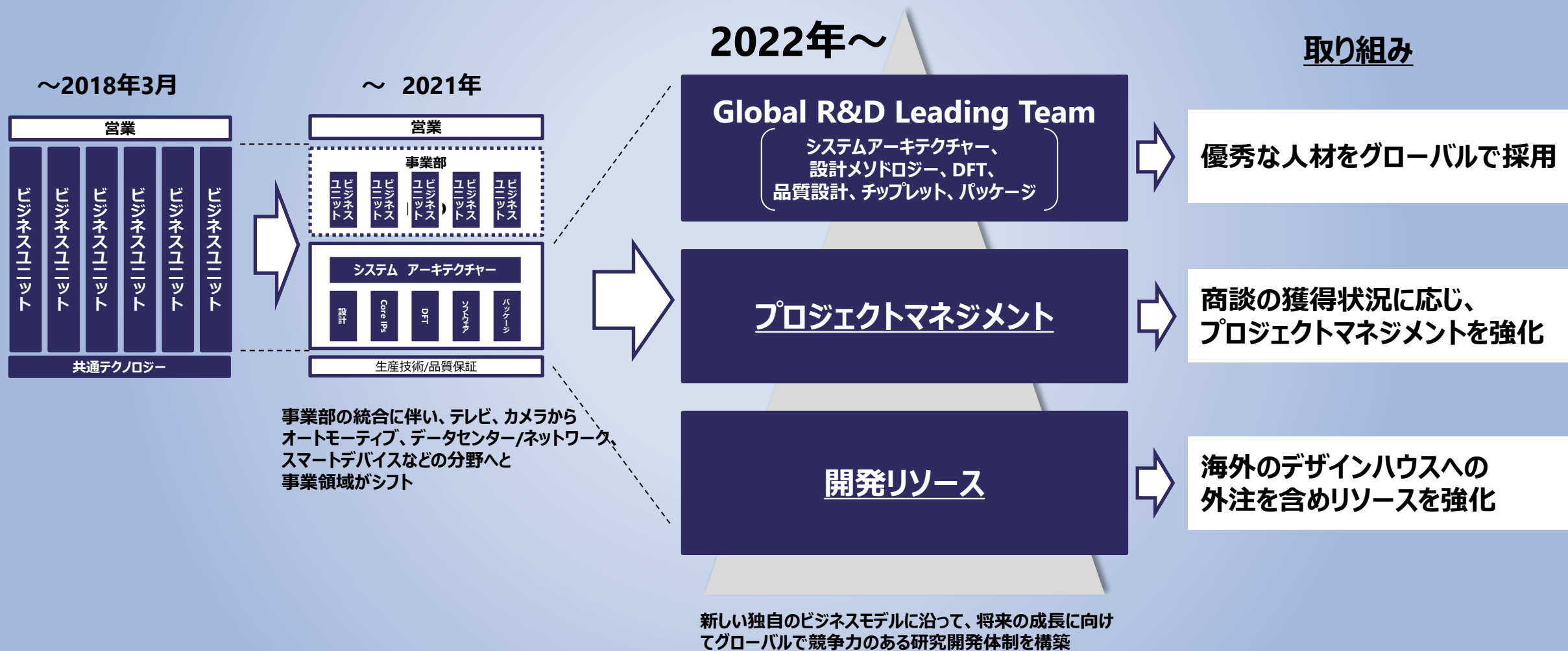


Common concept across major markets



Subsystem configurations

- 注力事業分野とビジネスモデルの変化に合わせてグローバルR&D体制を再構築
- 柔軟でスケラブルなソリューションSoC開発プラットフォームを強化



socionext™

Appendix:

会社紹介

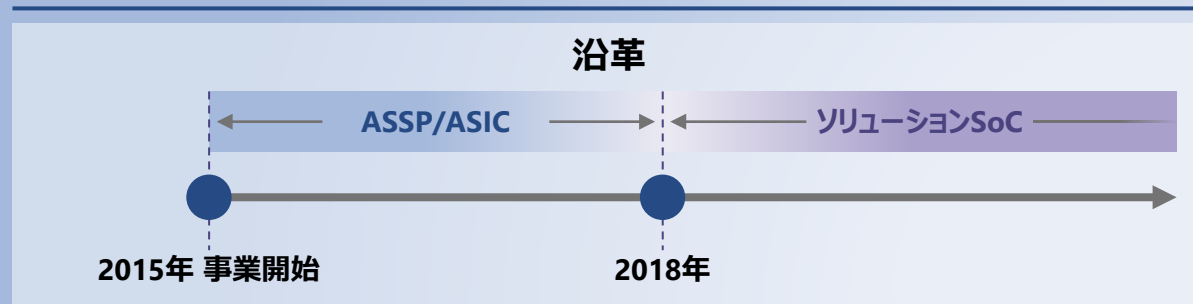
- 会社概要
- “ソリューションSoC”ビジネスモデル
- 事業変革
- 市場環境



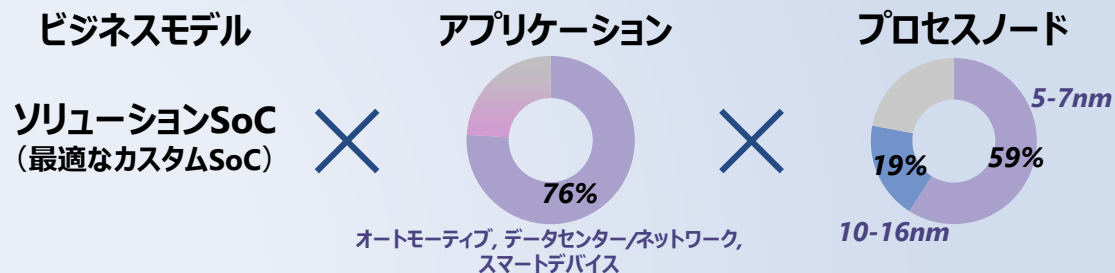
ソシオネクスト概要

- 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2022年度のNRE売上に占める比率）



事業内容

ファブレス
カスタムSoC

資本金

302億円

従業員数¹
2023年3月末時点

従業員数 2,526

うちエンジニア² 約1,900

主要財務数値（2022年度）

売上高

1,928億円

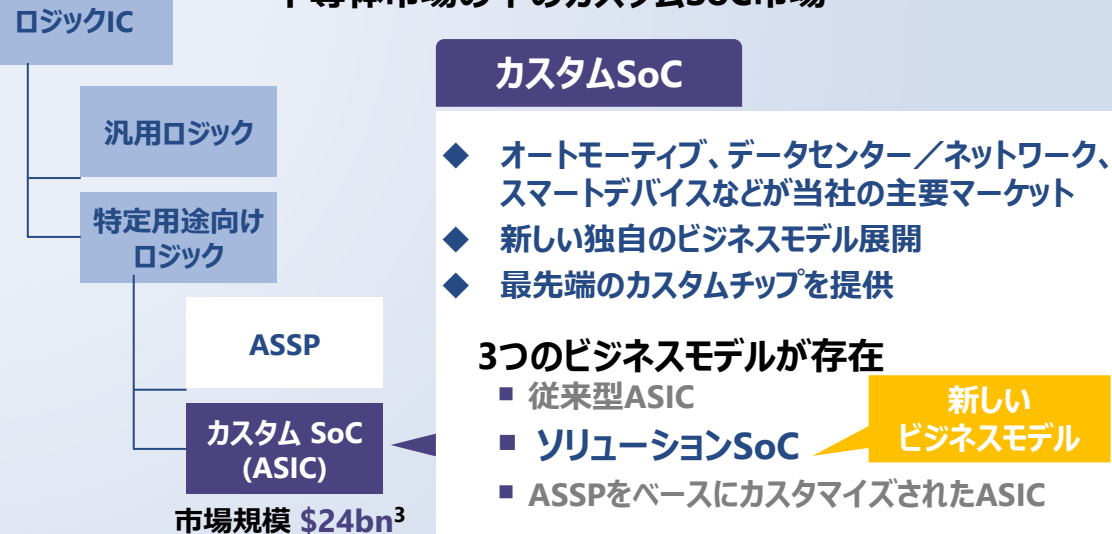
売上高成長率
(前年比)

64.7%

営業利益率

11.3%

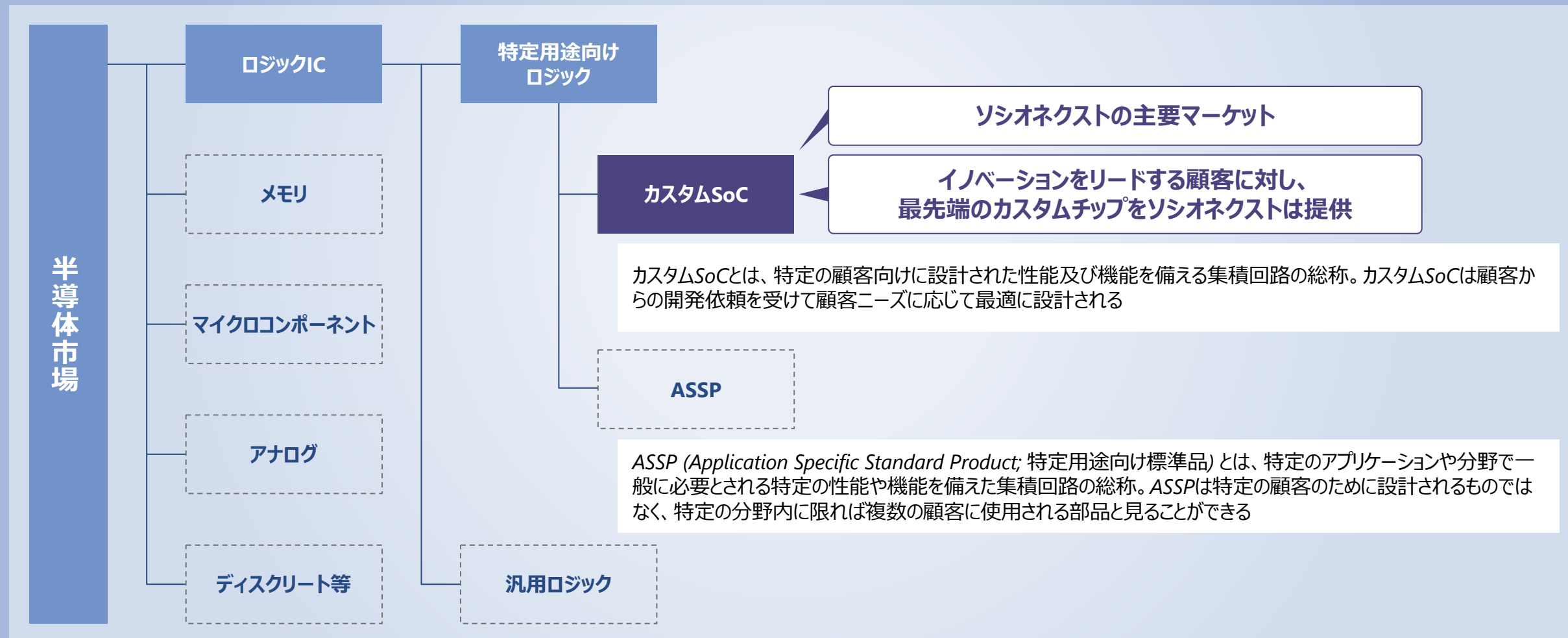
～半導体市場の中のカスタムSoC市場～



1. 従業員数及びエンジニア数は連結ベースの数字
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
3. 当社がOmdiaのデータにもとづき推計

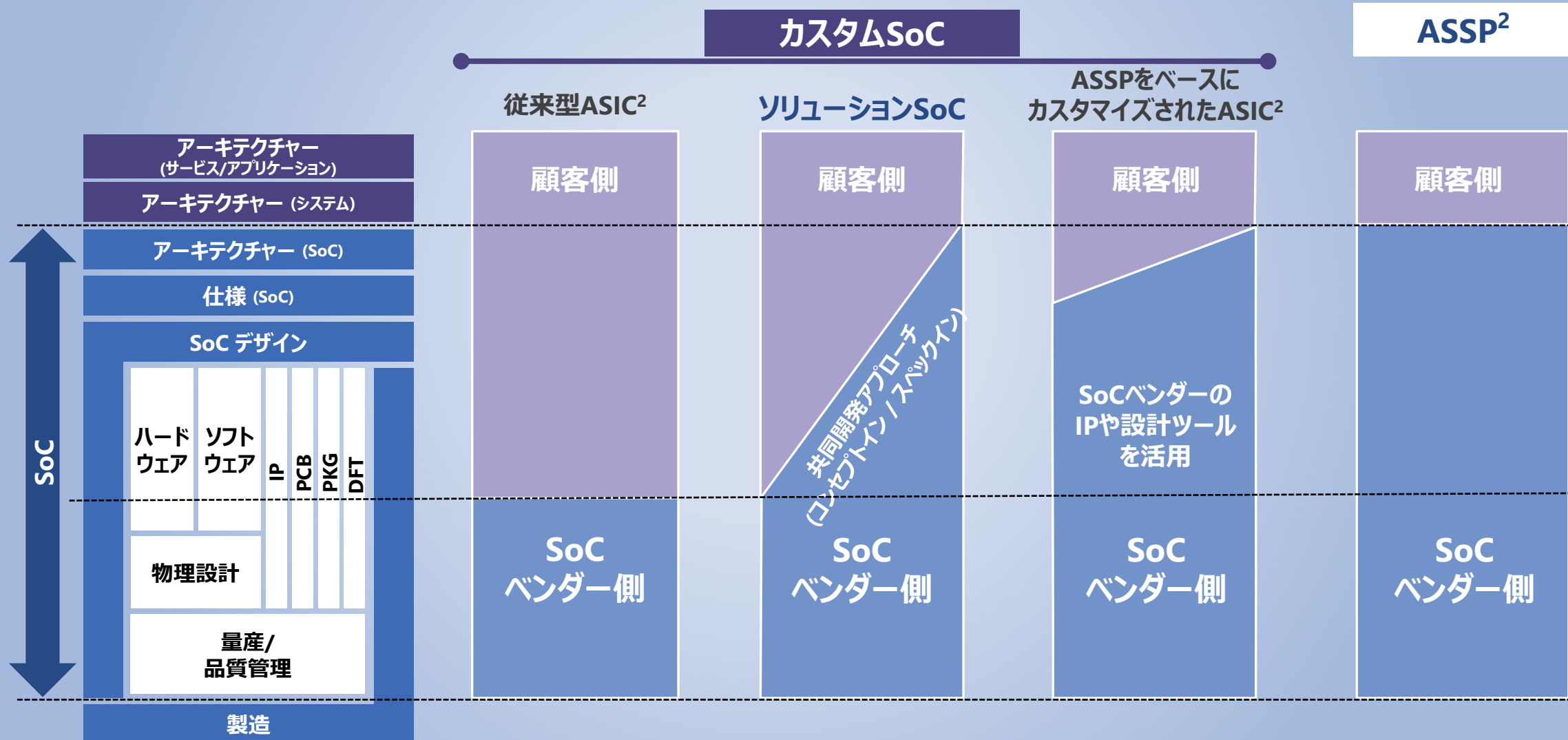
カスタムSoC及びASSPの詳細

- 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）



“ソリューションSoC”ビジネスモデルの特徴

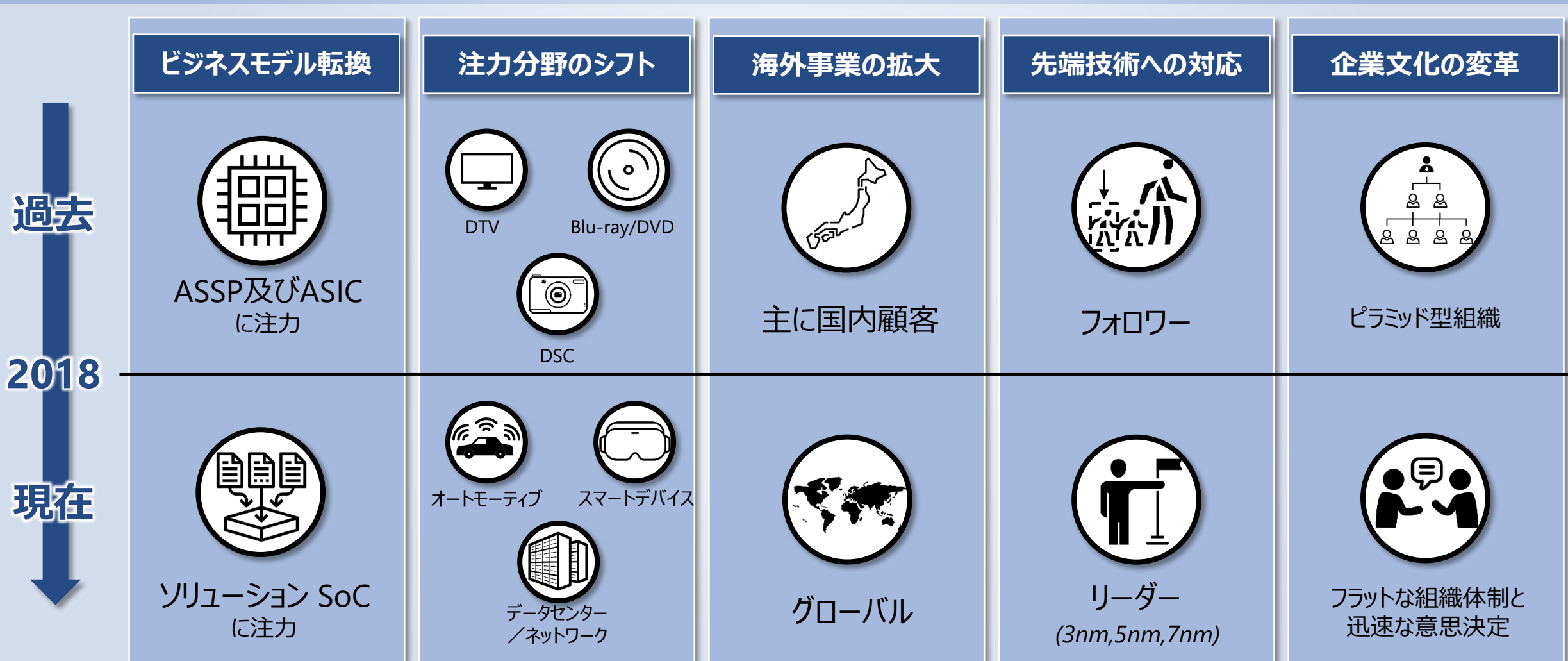
- 従来型ASIC²とソリューションSoCの主な違い：顧客とのインターフェース
- ソリューションSoCとASSPをベースにカスタマイズされたASIC²の主な違い：カスタマイズの幅



1. 本スライドは当社独自の認識を基に作成
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

先端領域におけるグローバルカスタムSoCベンダーへの転換

- 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



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¹
- 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

“商談獲得
金額”

0年目

1年目

2年目

3年目

4年目

5年目

6年目

7年目以降

★
商談獲得

設計開発

量産

製品売上
当社の営業利益の主な源泉

NRE売上
営業利益への貢献は限定的

売上高

費用

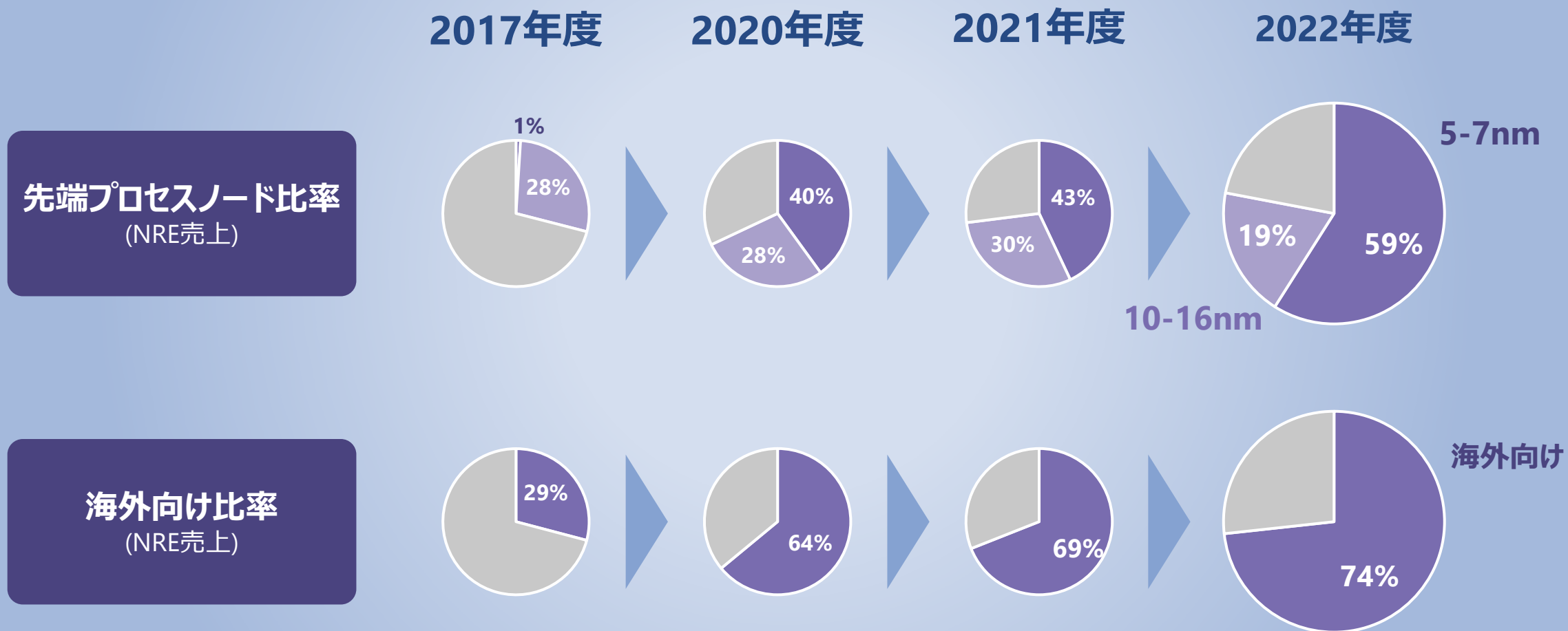
研究開発費

売上原価

1. P.43参照
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る

最先端の技術を有するグローバルSoC企業への転換

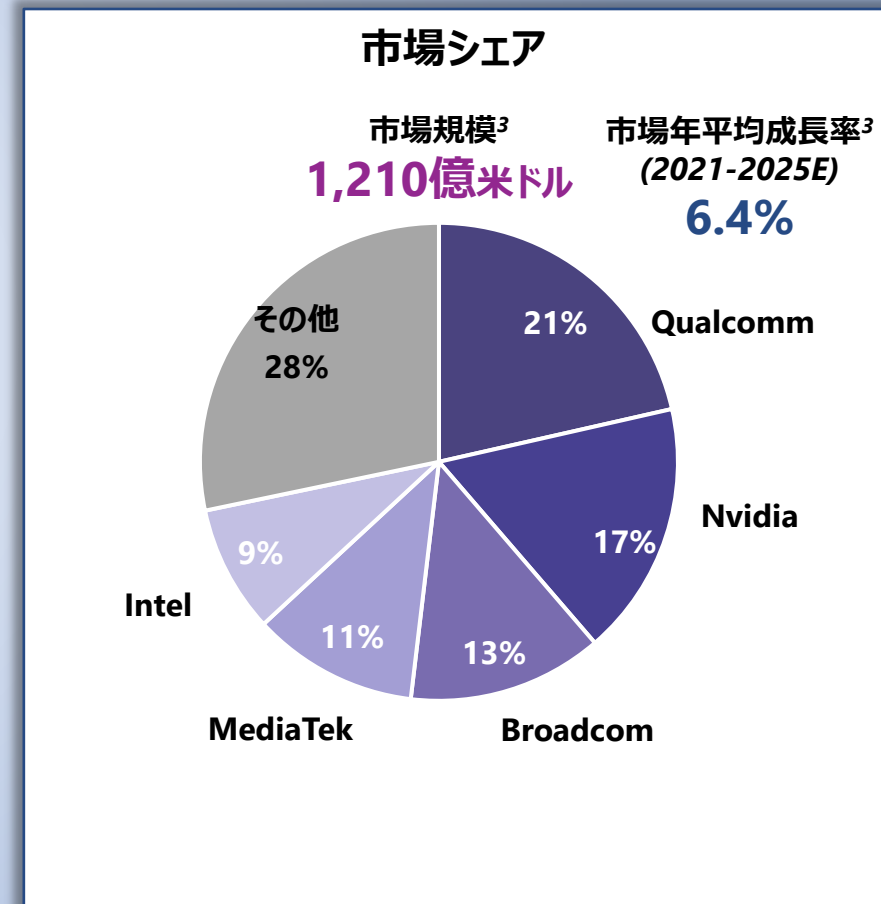
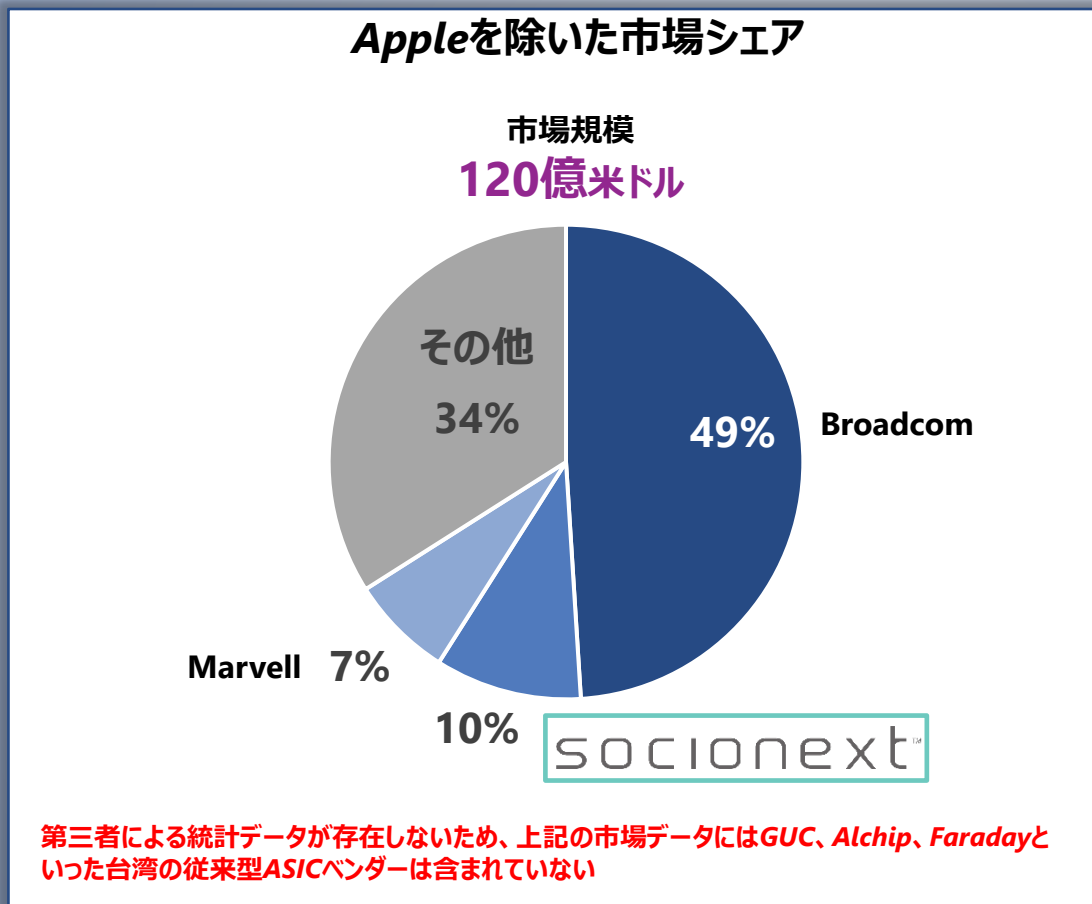
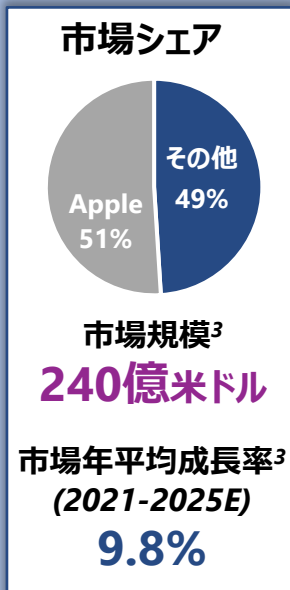
■ NRE売上構成の変化が事業変革の進展を示唆



- 7nm/5nm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10%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年度)

ASSP¹市場シェア² (2022年度)



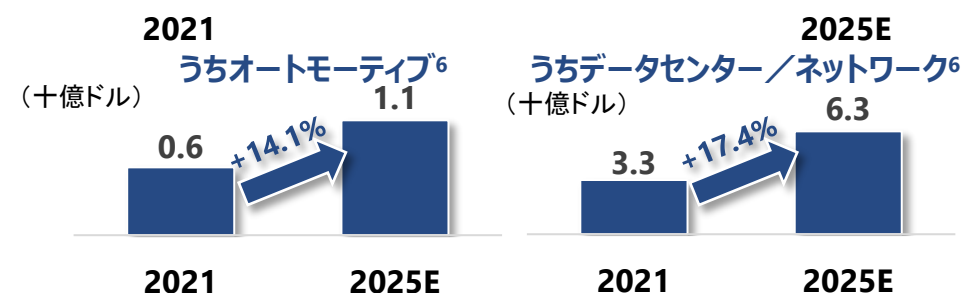
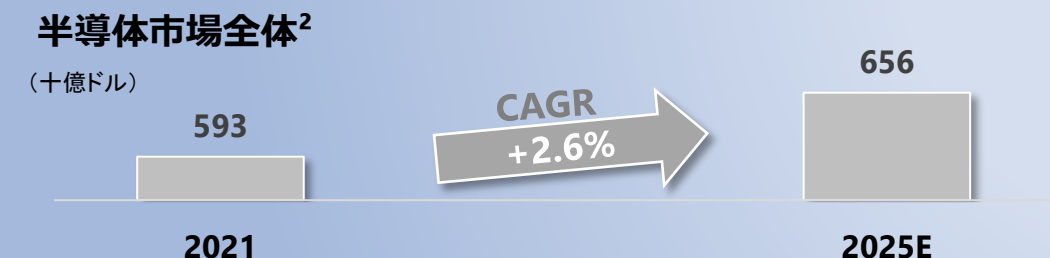
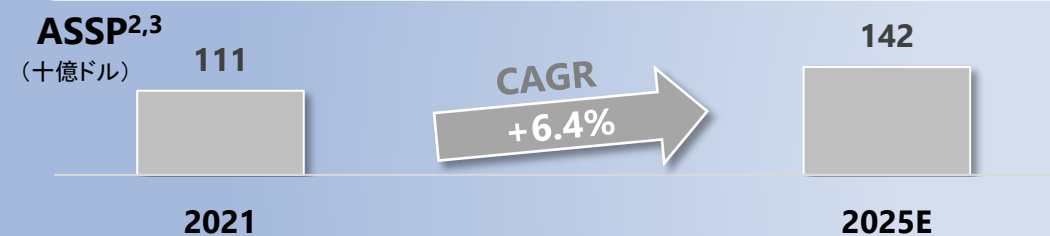
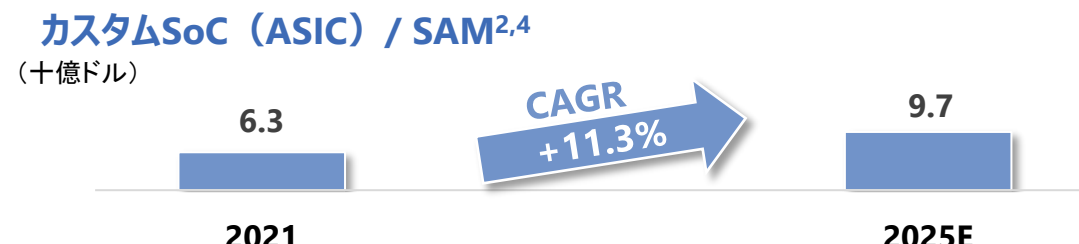
市場データは、当社がOmdiaのデータにもとづき推計

1. Omdiaが“Application Market Forecast Tool-1Q 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。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る。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

2. Omdiaの“Competitive Landscaping Tool CLT, Annual-4Q 2022”及び当社内部データをもとに当社が推計したもの。市場規模は全てドル建ての売上ベースで計算

3. Omdiaの“Application Market Forecast Tool-1Q 2023”及び当社内部データをもとに当社が推計したもの。年平均成長率(2021-2025E)は(2025年予想 / 2021年実績)^(1/4)-1で算出

- 注力分野の市場はカスタムSoC市場以上の成長率となる年平均成長率¹15.3%で拡大する見通し
- オートモーティブ向けのカスタム³ SoC(ASIC)市場は年平均成長率¹14.1%で拡大する見通し



1. 年平均成長率(2021-2025E)は(2025年予想 / 2021年実績)^(1/4)-1で算出

2. Omdiaの "Application Market Forecast Tool-1Q 2023"を基に当社が推定するASIC、ASSP、半導体の市場成長率であり、当社事業の市場成長率を直接的には示すものではない。SAMや注力分野、オートモーティブ市場については当社推定であり、統計データや記載のある外部ベンダーを基に計算している。実際の市場成長率は、これらの推定値とは異なる場合がある

3. Omdiaが "Application Market Forecast Tool-1Q 2023"で定義するLogic ASSPとLogic ASICをそれぞれ ASSPとカスタムと定義。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る

4. SAMには "Data Center Servers", "Solid-State Drives", "Other Peripherals", "Enterprise Ethernet Switches & Routers", "Carrier Ethernet Switches & Routers", "Optical Equipment", "Broadcast & Streaming Video", "Data Center Network", "M2M Modules", "Mobile Comm Infrastructure", "Other Consumer Electronics", "Other Wireless Communications", "LCD TV", "OLED TV", "Set-Top Boxes", "Connectivity & Telematics", "Infotainment & Cluster", "ADAS", "Chassis & Safety", "Medical Electronics", "Automation", "Test & Measurement"及び"Security & Video Surveillance"が含まれる

5. 当社の注力分野の(a)オートモーティブ、(b)データセンター／ネットワーク、(c)スマートデバイス。SAM内の注力分野には "Data Center Servers", "Solid-State Drives", "Enterprise Ethernet Switches & Routers", "Carrier Ethernet Switches & Routers", "Optical Equipment", "Broadcast & Streaming Video", "Data Center Network", "Mobile Comm Infrastructure", "Other Consumer Electronics", "Connectivity & Telematics", "Infotainment & Cluster", "ADAS", "Chassis & Safety"及び"Security & Video Surveillance"が含まれる

6. SAM内のオートモーティブ市場には "Connectivity & Telematics", "Infotainment & Cluster", "ADAS"及び"Chassis & Safety"が含まれる。SAM内のデータセンター／ネットワーク市場には "Data Center Servers", "Solid-State Drives", "Enterprise Ethernet Switches & Routers", "Carrier Ethernet Switches & Routers", "Optical Equipment", "Broadcast & Streaming Video", "Data Center Networking", "Mobile Comm Infrastructure"

socionext™

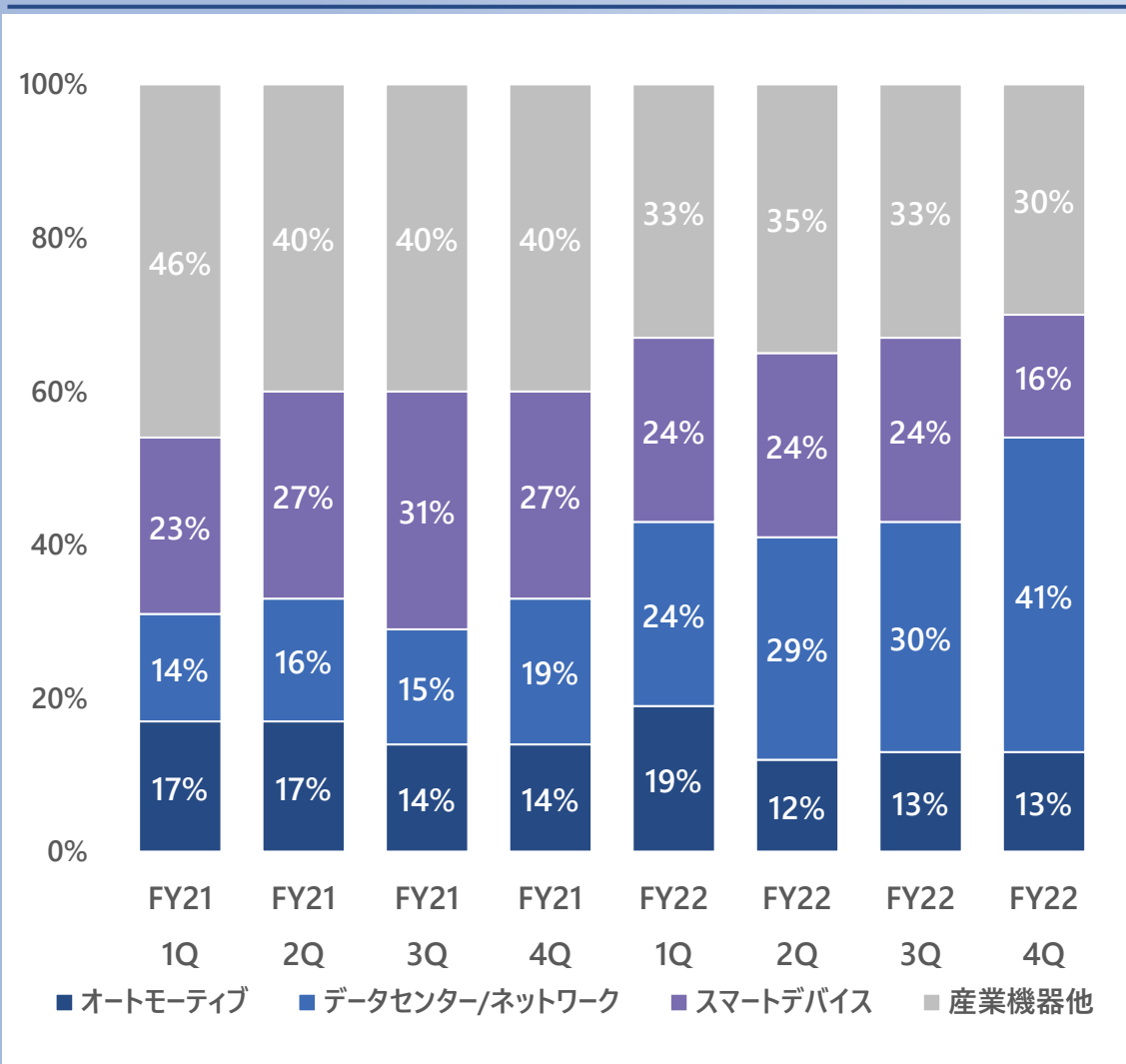
Appendix:

**売上の内訳 四半期別
研究開発費の詳細**

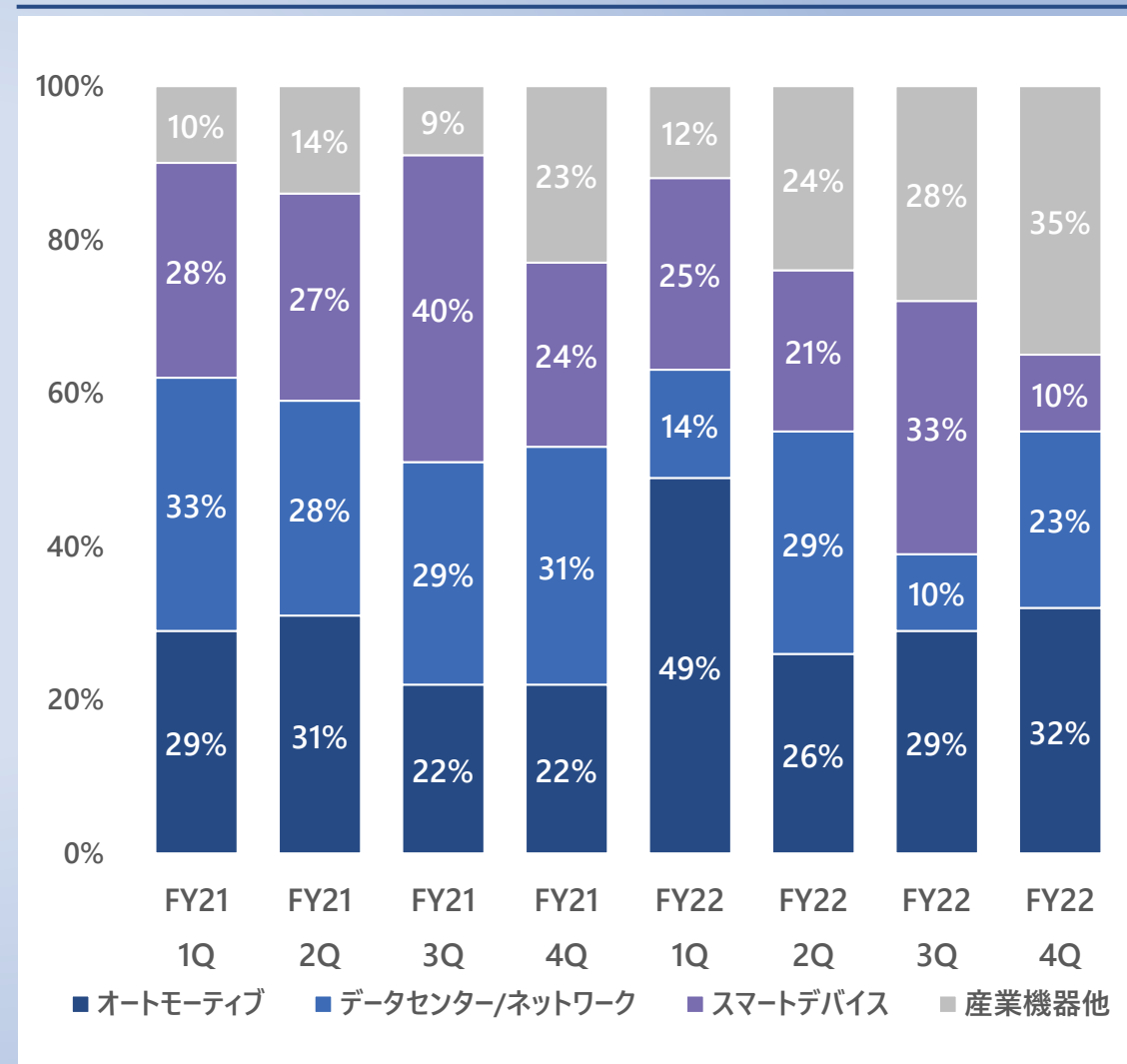


売上の内訳（注力分野別） 四半期別

売上高

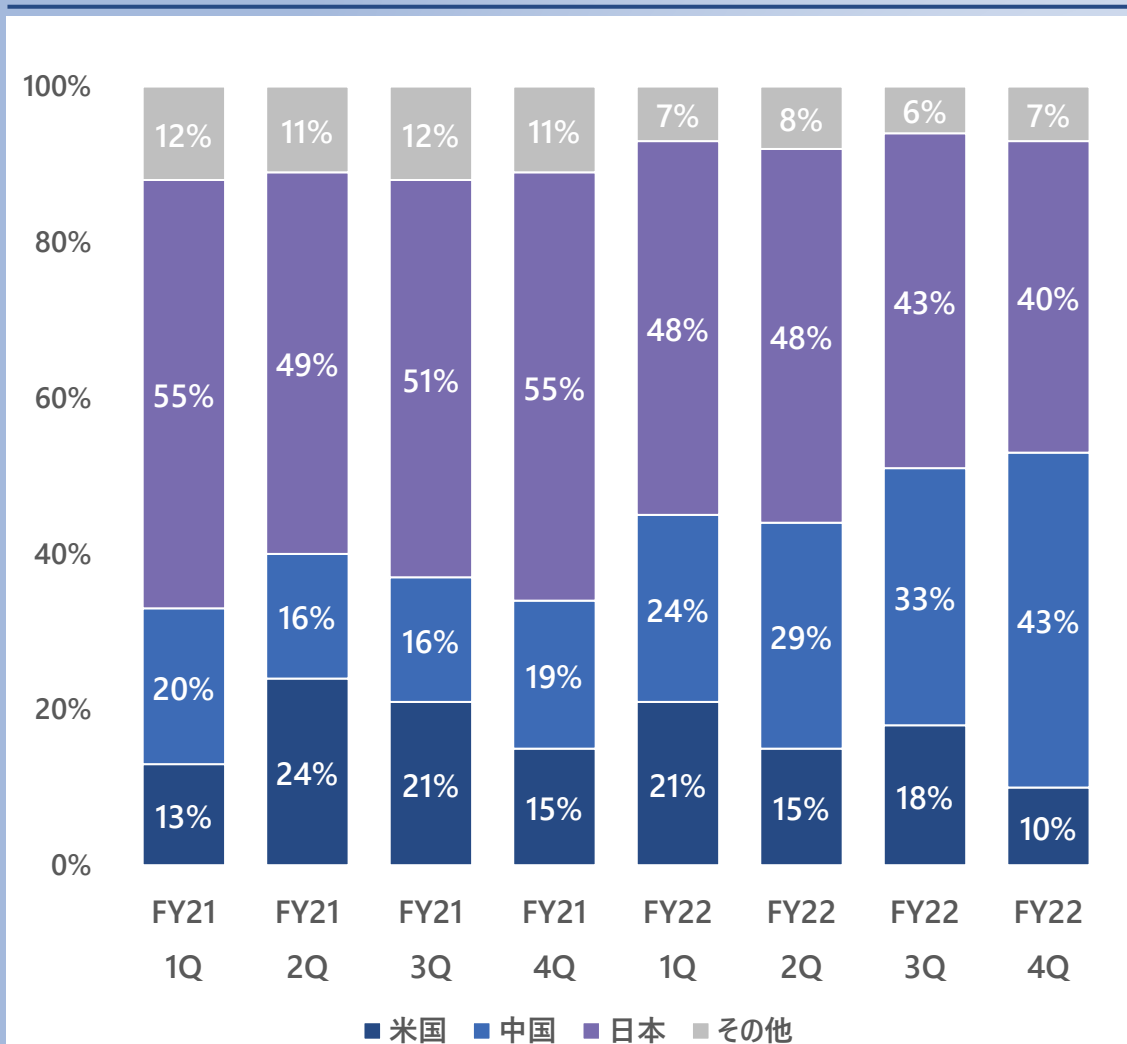


NRE売上

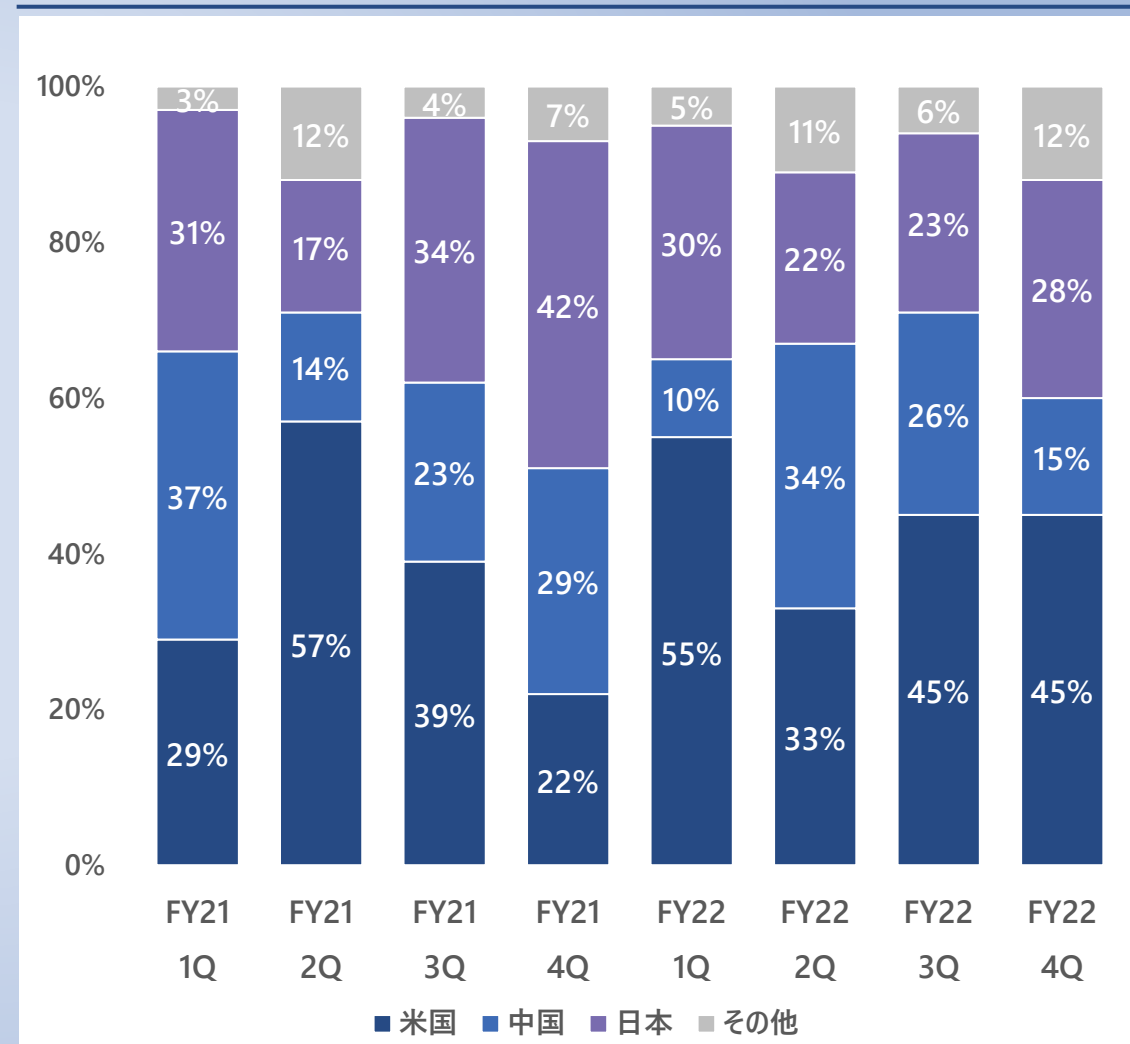


売上の内訳（地域別） 四半期別

売上高

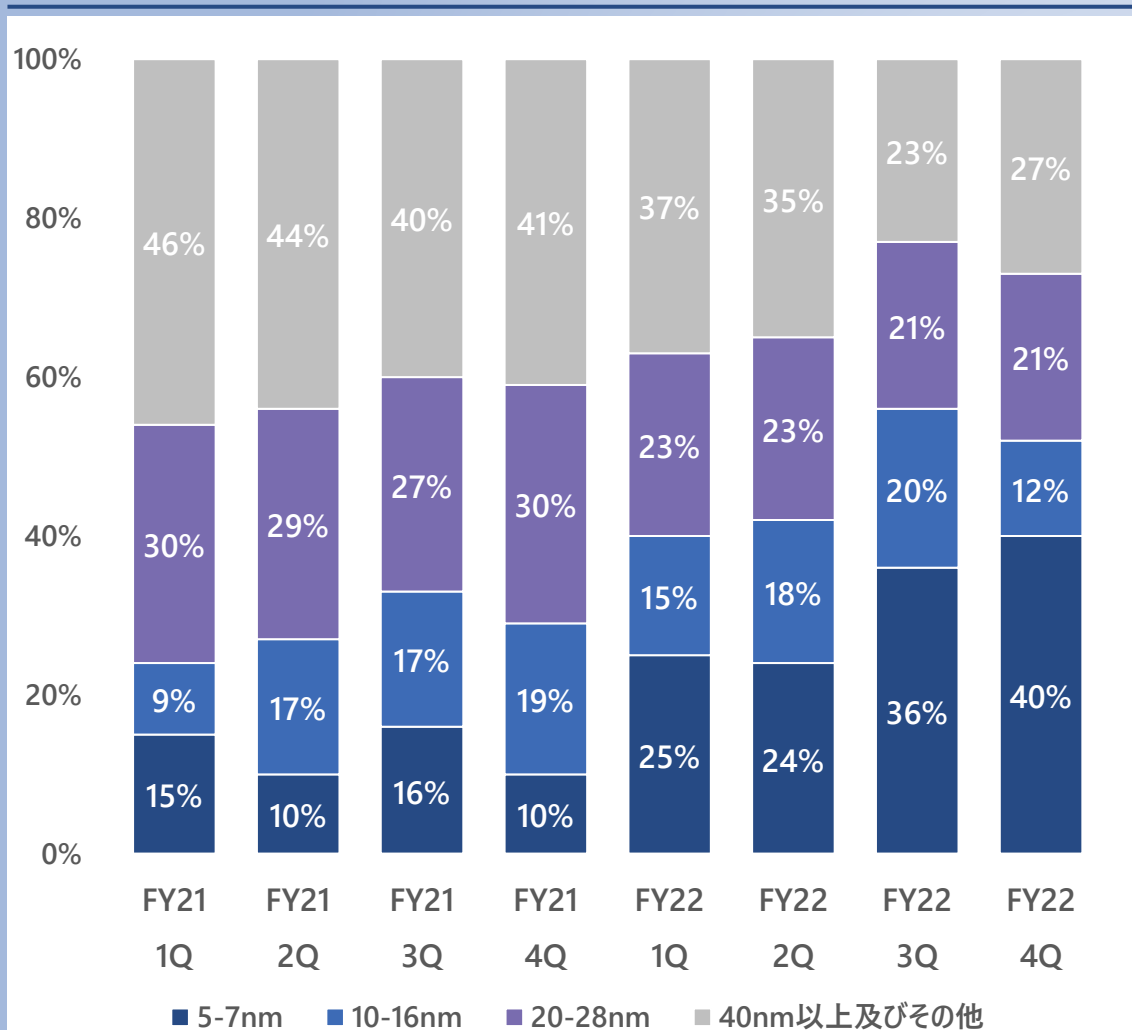


NRE売上

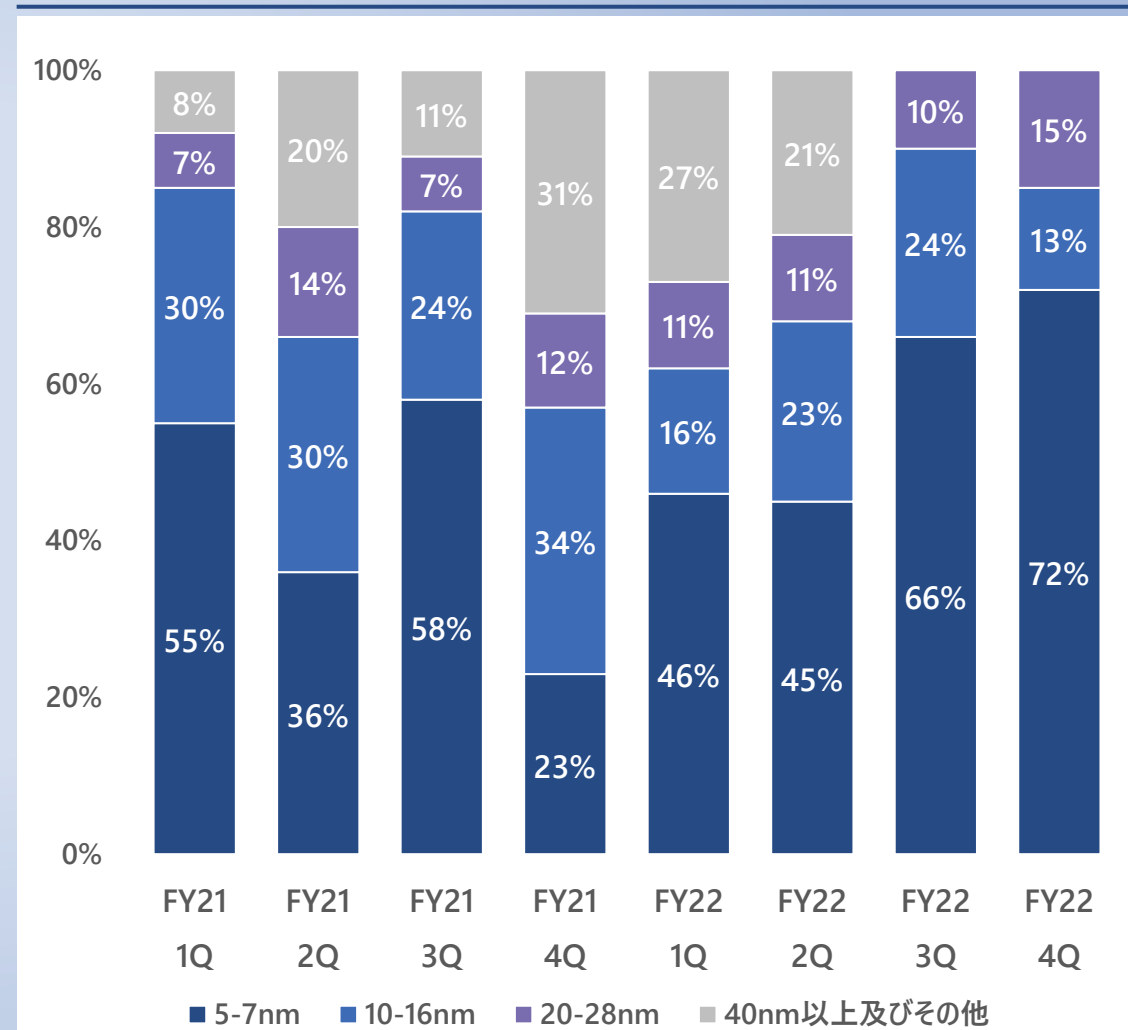


売上の内訳（プロセスノード別） 四半期別

売上高



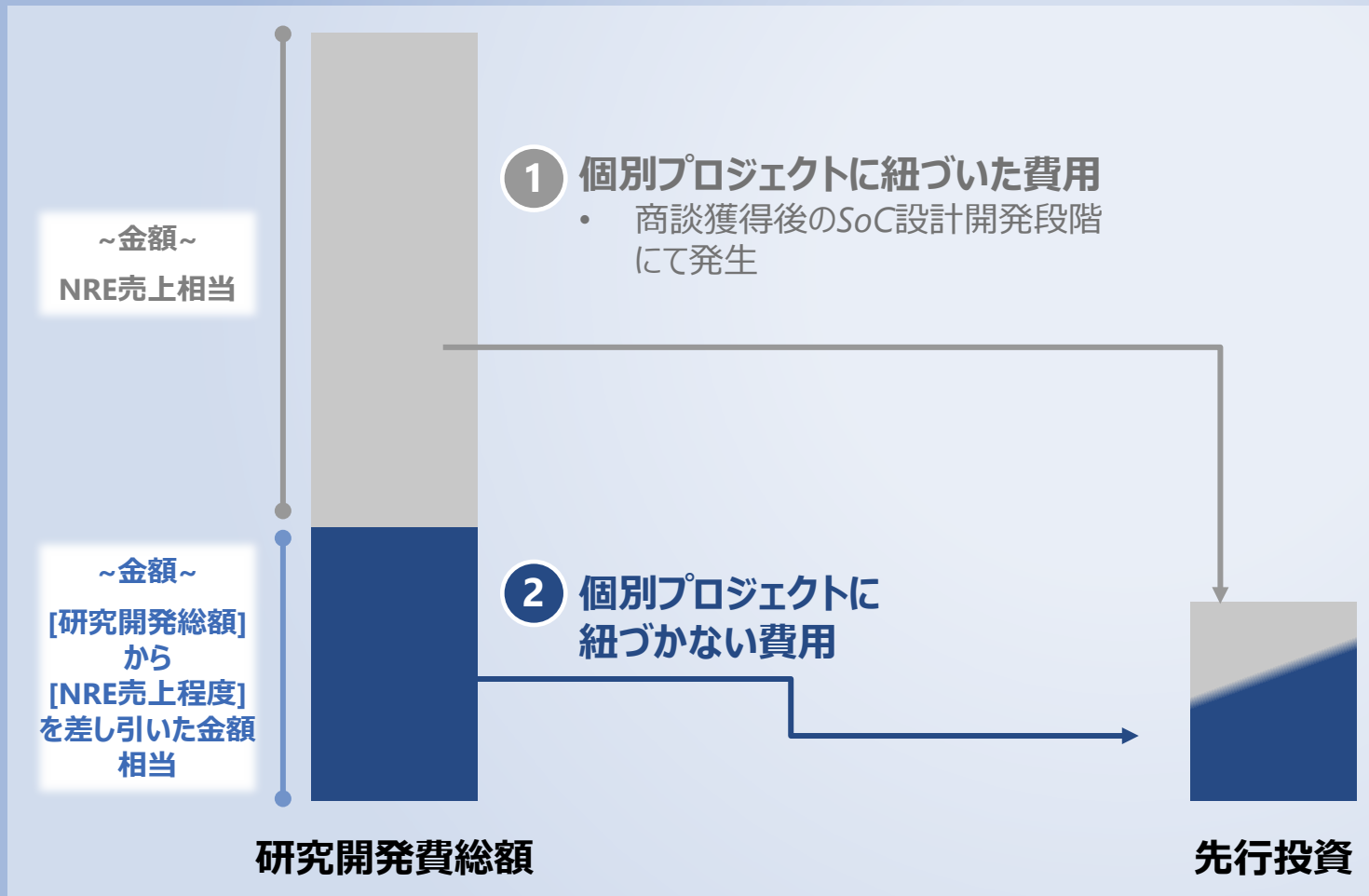
NRE売上



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

- 十分かつ効率的な先行投資方針に基づき、先行投資を今後漸増していく計画
(先行投資は② 個別プロジェクトに紐づかない研究開発費が過半を占めている)

当社の研究開発費の構造



先行投資

- 顧客からの要求に対応し、新規の商談を獲得
- 統合技術の強化及び効率化
- 3nm以下のプロセスノード、チップレット、設計・開発を支援するためのAI、IP等

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。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、P42をご参照ください。

socionext™