

マクニカホールディングス株式会社
決算説明会

2023年3月期

2023年5月8日

macnica

※ 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

I

実績報告

1. 2023年3月期実績（連結）
2. 2024年3月期予想（連結）
3. 株主還元

II

中期経営計画（2022～2024年度）

1. 全社
2. 半導体事業
3. ネットワーク事業
4. サービス・ソリューションモデル
5. 経営基盤強化

1. 2023年3月期実績（連結）

（単位：億円）	2021年度 実績	2022年度 実績	差異	前年比	増減要因
売上高	7,618	10,293	2,675	35.1%	産業機器や車載向けで世界的に高い需要が継続、働き方改革やリモートワークの普及によりエンドポイントセキュリティ関連が大幅に伸長、円安も寄与
売上総利益	907	1,259	352	38.8%	
営業利益	367	616	249	67.9%	
経常利益	355	568	213	60.1%	
親会社株主に帰属 する当期純利益	258	410	152	59.0%	

1. 2023年3月期実績 (連結)

(単位：億円)	2022年度 予想 (1/30発表)	2022年度 実績	差異	予想比
売上高	10,000	10,293	293	2.9%
売上総利益	1,200	1,259	59	4.9%
営業利益	570	616	46	8.2%
経常利益	510	568	58	11.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	360	410	50	14.0%

貸借対照表

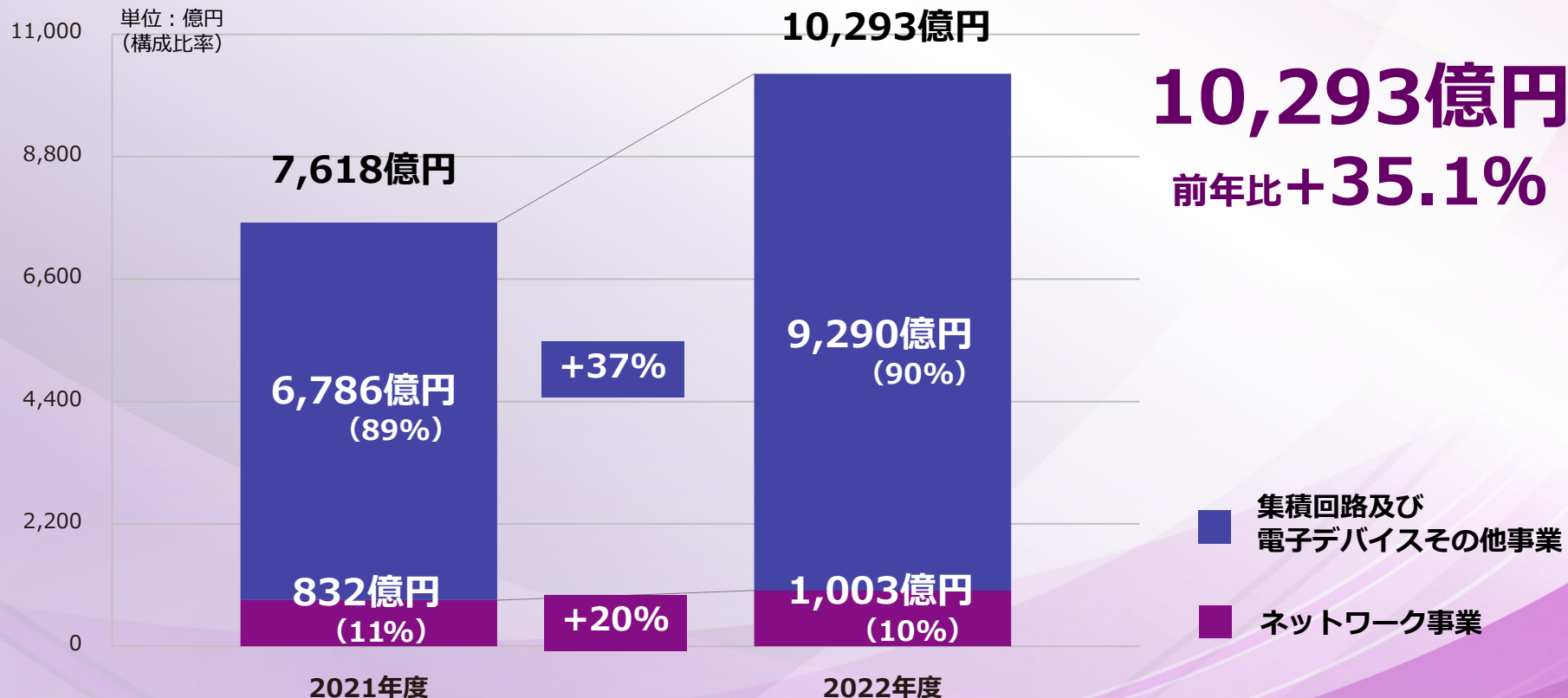
1. 2023年3月期実績 (連結)

(単位：億円)		2022年 3月末	2023年 3月末	主な要因
	流動資産	3,350	4,911	売上債権が416億円、商品が801億円、その他の流動資産が153億円増加
	固定資産	276	265	繰延税金資産が10億円増加したものの、のれんが5億円、その他の無形固定資産が6億円、投資有価証券が10億円減少
	資産合計	3,626	5,176	
	流動負債	1,612	2,988	仕入債務が1,291億円、短期借入金が19億円、未払法人税等が63億円増加
	固定負債	216	111	長期借入金が58億円、退職給付に係る負債が41億円減少
	負債合計	1,828	3,099	
	純資産合計	1,798	2,078	資本剰余金が89億円減少したものの、利益剰余金が332億円、為替換算調整勘定が49億円増加
	負債純資産合計	3,626	5,176	

1. 2023年3月期実績 (連結)

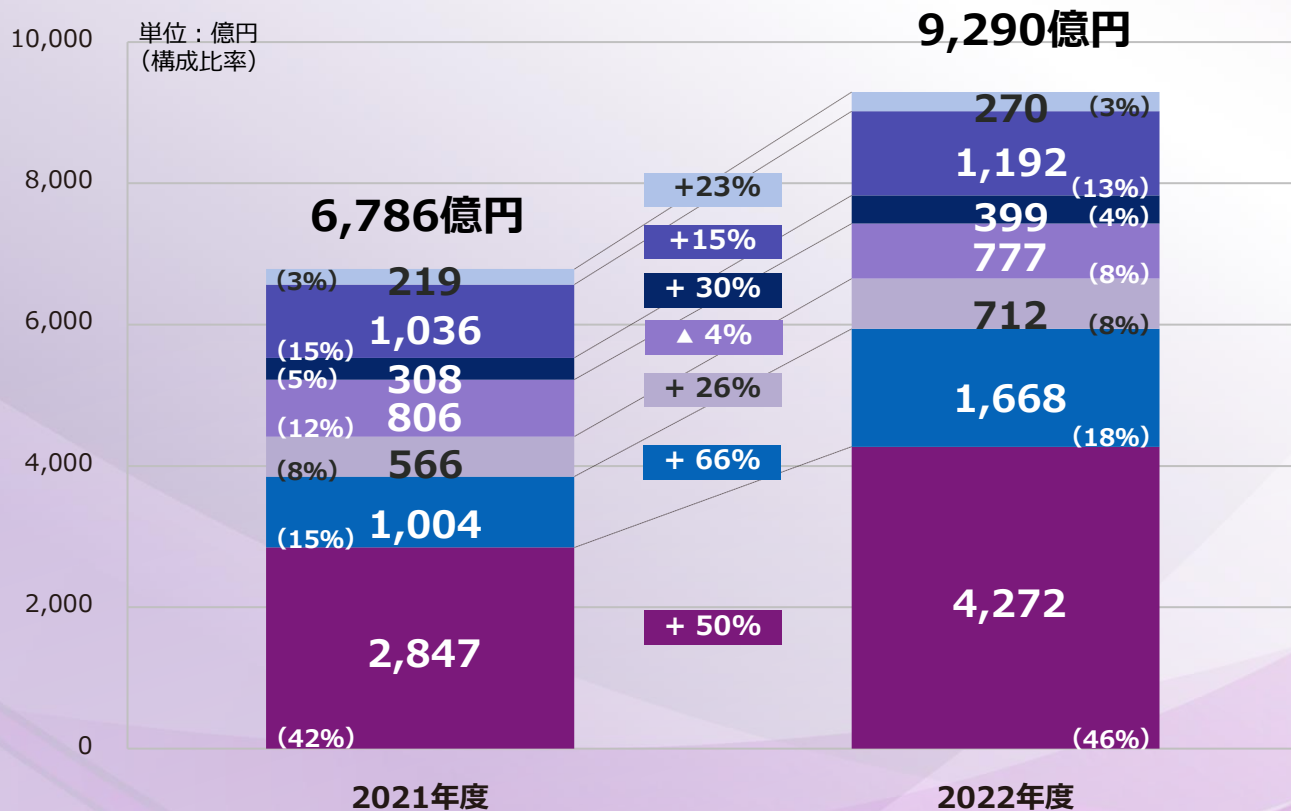
(単位：億円)	2021年度	2022年度	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	▲155	389	売上債権、棚卸資産、その他流動資産などの増加 及び 法人税等の支払いがあったものの、税金等調整前当期純利益581億円の計上及び仕入債務の増加により
投資活動による キャッシュ・フロー	▲17	▲9	投資有価証券の売却による収入があったものの、有形固定資産、無形固定資産および投資有価証券の取得による支出により
財務活動による キャッシュ・フロー	144	▲271	短期借入金の純減、自己株式取得による支出、配当金の支払い及び連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出により
現金及び現金同等物の 期末残高	251	375	前連結会計年度末の251億円に比べ124億円増加

1. 2023年3月期実績（連結）



集積回路及び電子デバイスその他事業（用途別）

1. 2023年3月期実績（連結）

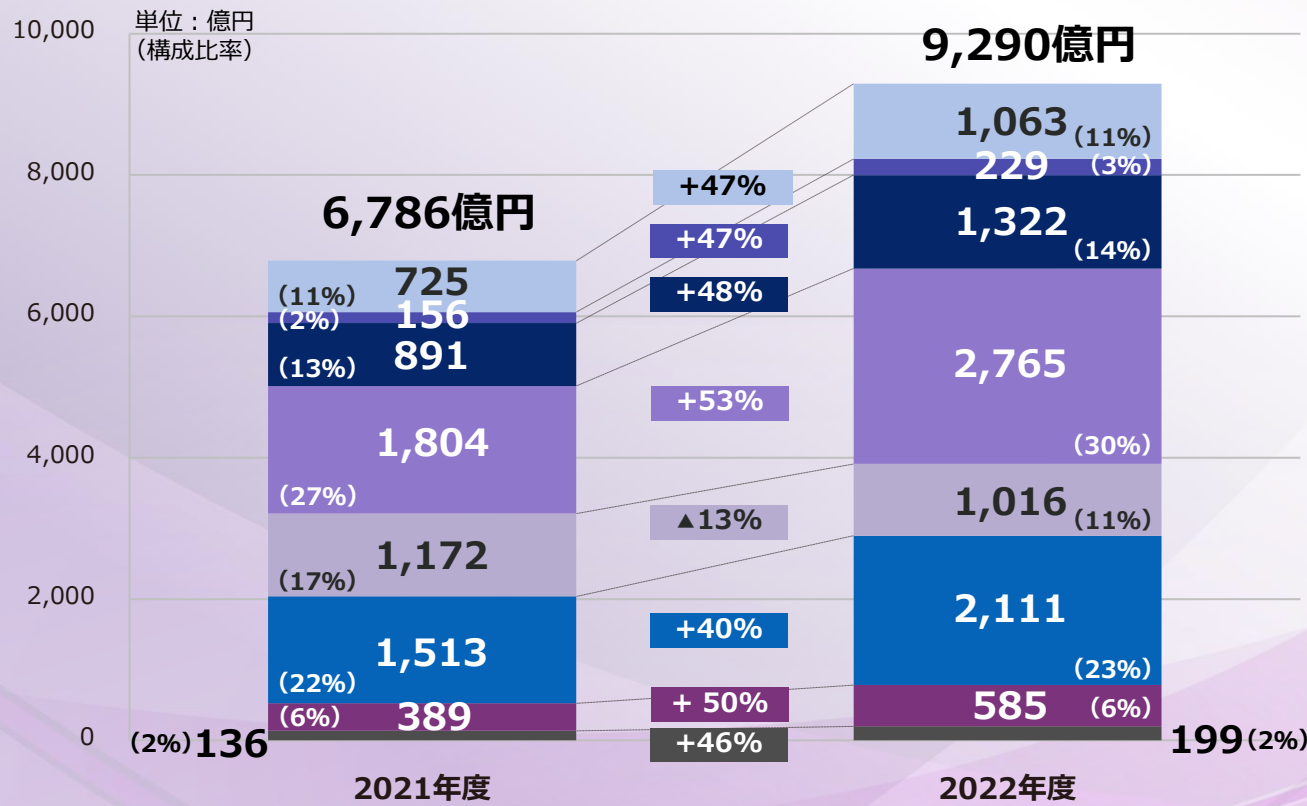


9,290億円
前年比+36.9%

- 通信端末
- 通信インフラ
- OA・周辺機器
- コンピュータ
- 民生機器
- 車載
- 産業機器

集積回路及び電子デバイスその他事業（品目別）

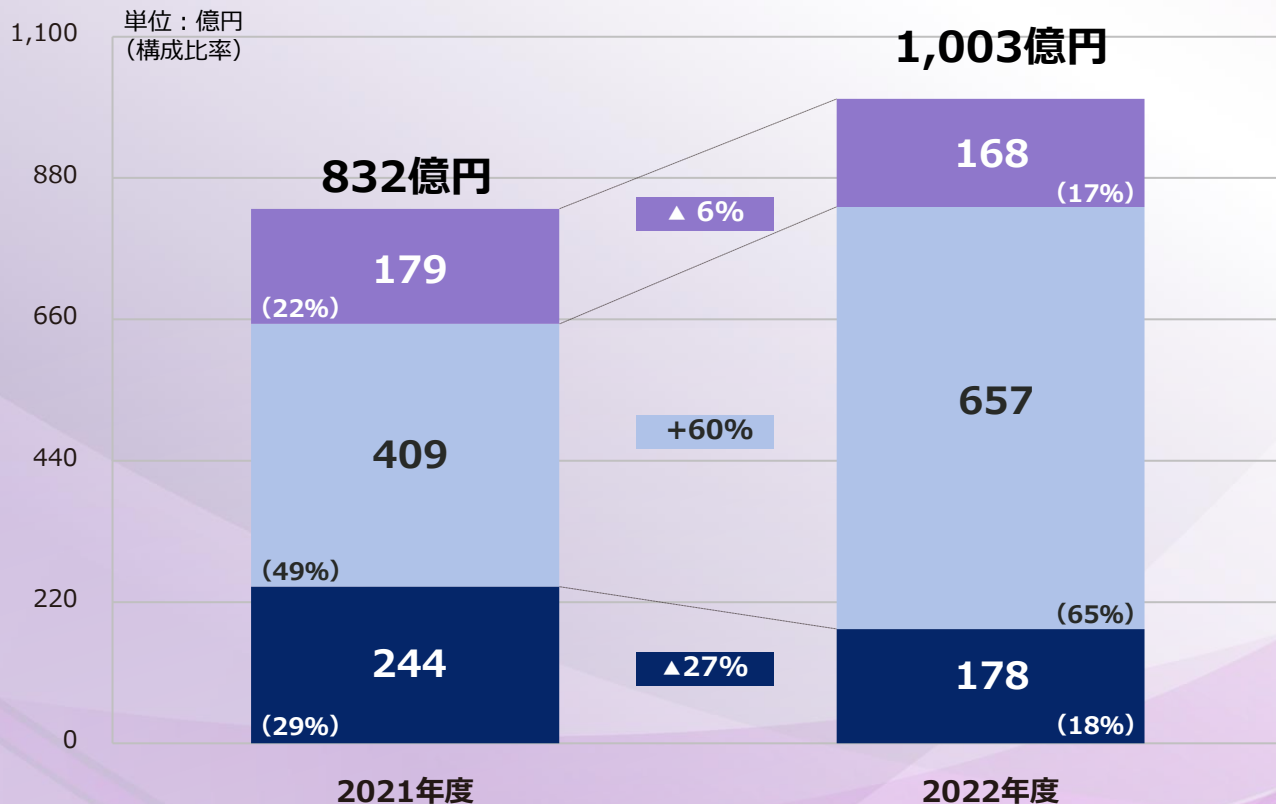
1. 2023年3月期実績（連結）



9,290億円
前年比+36.9%

- PLD
- ASIC
- ASSP
- アナログ
- メモリー
- その他標準IC
- 電子デバイス
- その他

1. 2023年3月期実績（連結）



1,003億円
前年比+20.3%

- ハードウェア
- ソフトウェア
- サービス

I

実績報告

1. 2023年3月期実績（連結）
2. 2024年3月期予想（連結）
3. 株主還元

II

中期経営計画（2022～2024年度）

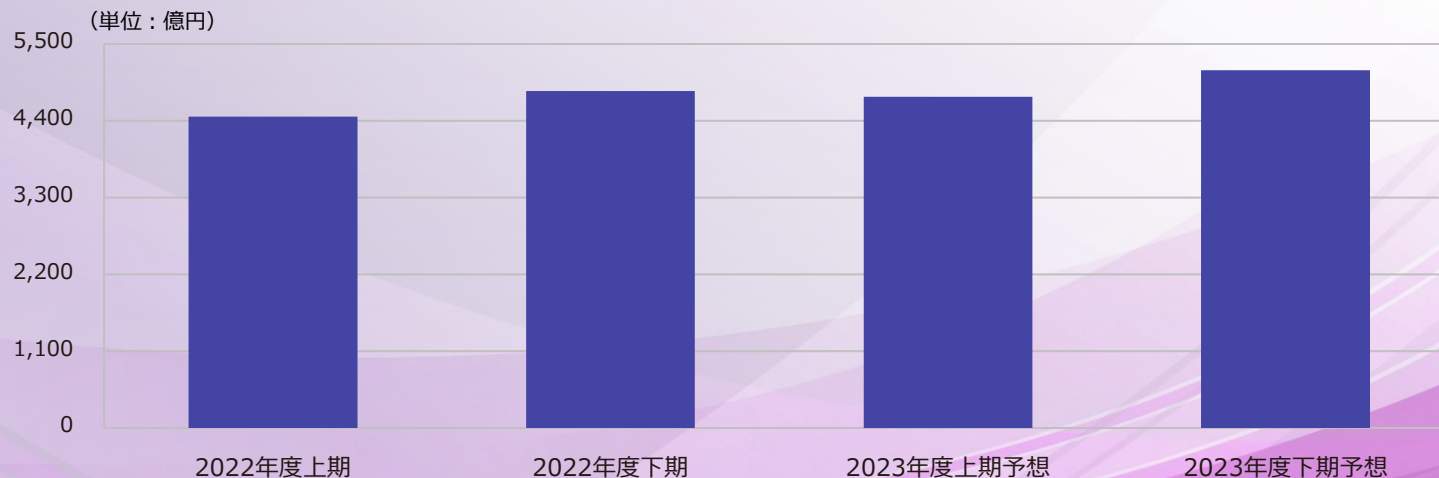
1. 全社
2. 半導体事業
3. ネットワーク事業
4. サービス・ソリューションモデル
5. 経営基盤強化

2. 2024年3月期予想（連結）

(単位：億円)	2022年度 実績	2023年度			前年比
		上期実績	下期予想	通期予想	
売上高	10,293	5,280	5,720	11,000	6.9%
集積回路及び電子デバイス その他事業	9,290	4,746	5,126	9,872	6.3%
ネットワーク事業	1,003	534	594	1,128	12.5%
売上総利益	1,259	634	666	1,300	3.3%
営業利益	616	304	316	620	0.6%
経常利益	568	292	303	595	4.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	410	204	208	412	0.4%

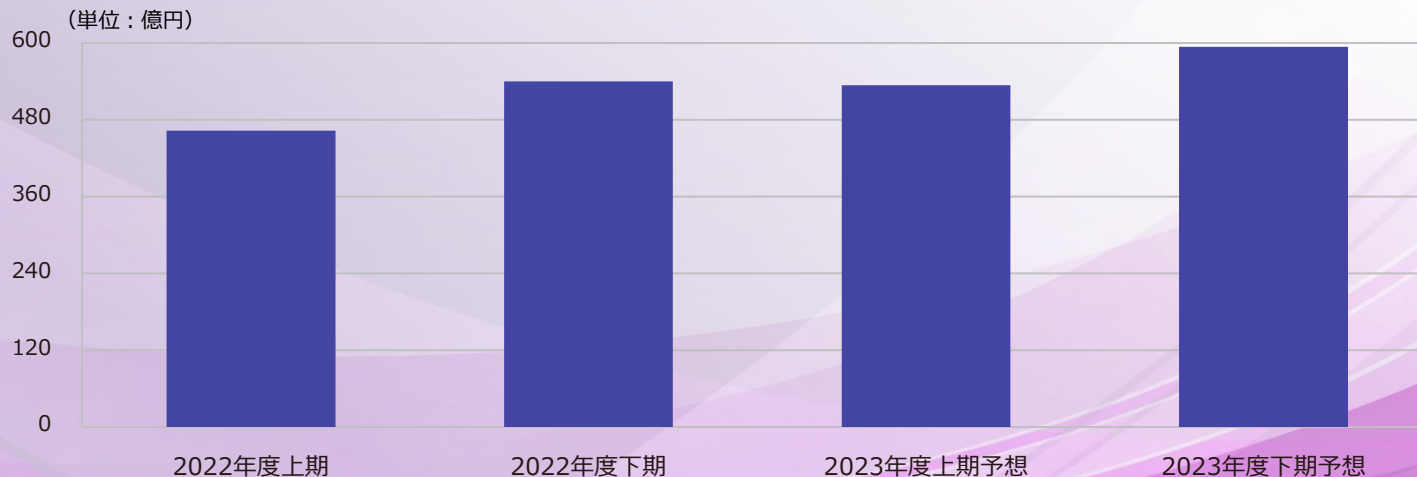
産業機器市場や車載市場は堅調に推移

- 産業機器市場や車載市場で、製造業DX化や各国政府主導による半導体への投資、脱炭素化によるEV化を背景に引き続き堅調に推移する見込み
- 中国のデータセンター向けを中心にメモリー需要の減少を予想



エンドポイントセキュリティが成長を牽引

- クライアント端末へのセキュリティ対策の重要性認識が浸透してきたことから、エンドポイントセキュリティが成長を牽引
- クラウドサービス関連商品を中心としたアプリケーションやデータ分析基盤関連商品を中心とするビッグデータもさらなる成長の見通し



I

実績報告

1. 2023年3月期実績（連結）
2. 2024年3月期予想（連結）
3. 株主還元

II

中期経営計画（2022～2024年度）

1. 全社
2. 半導体事業
3. ネットワーク事業
4. サービス・ソリューションモデル
5. 経営基盤強化

- 配当方針

当社は経営環境や各事業年度の連結業績および目標とするROE 15%などを勘案しながら、連結自己資本配当率（DOE）4%を目安として安定的かつ継続的な配当を実施するとともに、機動的な株主還元的手段として資本効率や市場環境などを考慮のうえ自己株式の取得を実施し、総還元性向30~50%を目指してまいります。毎事業年度における配当の回数についての基本的な方針は、中間配当並びに期末配当の年2回を原則とします。

- 配当予想

	年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭
2022年3月期	40.00	60.00	100.00
2023年3月期	65.00	75.00	140.00
2024年3月期（予想）	75.00	75.00	150.00

I

実績報告

1. 2023年3月期実績（連結）
2. 2024年3月期予想（連結）
3. 株主還元

II

中期経営計画（2022～2024年度）

1. 全社
2. 半導体事業
3. ネットワーク事業
4. サービス・ソリューションモデル
5. 経営基盤強化

	2022年度 実績	2024年度 経営数値目標	
		2022年5月9日発表	今回修正
連結売上高	10,293 億円	9,700 億円以上	12,000 億円以上
連結営業利益	616 億円	480 億円以上	670 億円以上
連結営業利益率	6.0 %	5.0 %以上	5.6 %以上
連結当期純利益	410 億円	300 億円以上	500 億円以上
連結ROE ^{※1}	20.5 %	15.0 %以上	15.0 %以上
運転資本回転率 ^{※2}	4.4	3.8 以上	3.8 以上

※1 連結 ROE = 連結親会社に帰属する当期純利益 ÷ 連結自己資本(純資産から非支配株主持分を除いたもの、期末時点)

※2 運転資本回転率 = 年間売上高 ÷ 運転資本(売上債権 + 棚卸資産 - 仕入債務、期末時点)

1. 全社

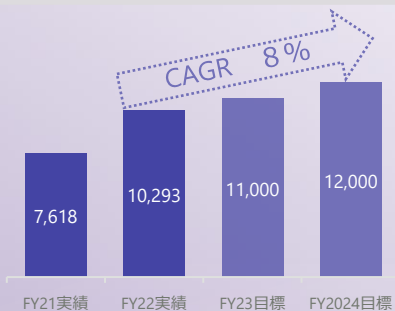
グループ連結

半導体事業

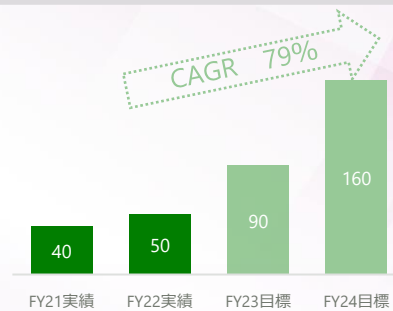
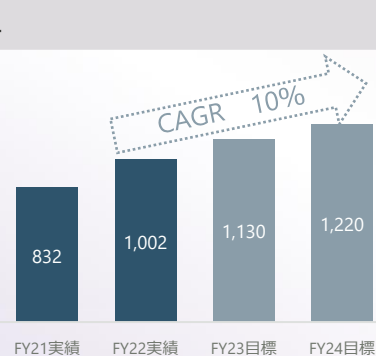
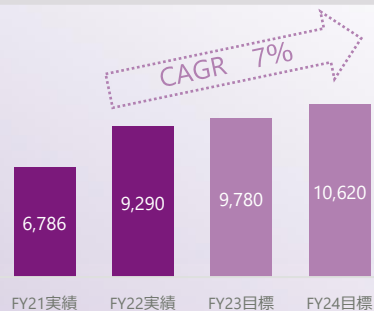
ネットワーク事業

サービス・ソリューションモデル※

(億円)

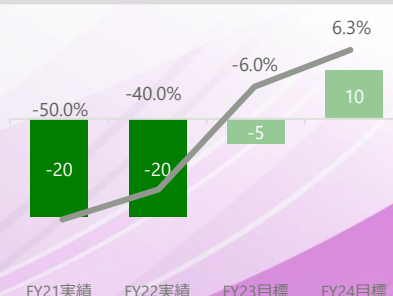
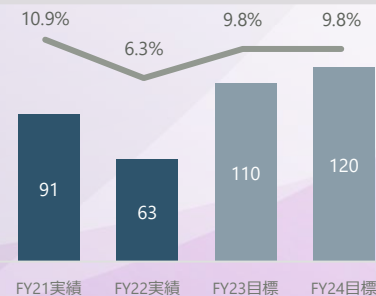
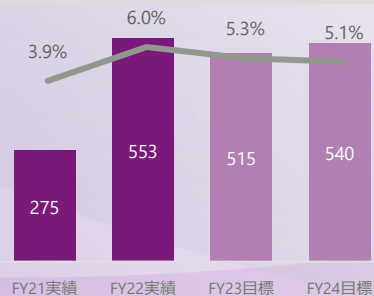
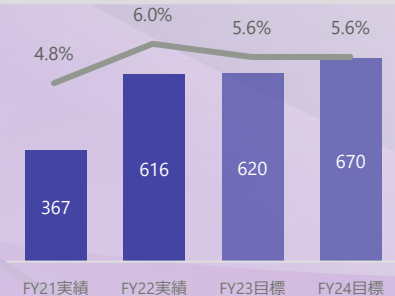


売上



(億円)

営業利益



※サービス・ソリューションモデルの数字は一部、半導体事業、ネットワーク事業に含まれています。

事業戦略		経営基盤強化
半導体事業	<ul style="list-style-type: none"> 成長ドメインにおけるシェア拡大 付加価値ソリューションの拡大 長期成長に向けた商材開拓 グローバル戦略 	<ul style="list-style-type: none"> リスクマネジメントの強化 IT・DX戦略 人的資本の最大化 財務戦略
ネットワーク事業	<ul style="list-style-type: none"> セキュリティビジネスの拡大 Big Dataビジネスの拡大 アプリケーションビジネスの拡大 グローバル戦略 	
サービス・ソリューションモデル	<ul style="list-style-type: none"> 6つのテーマにおける社会課題解決型のビジネス開発 CPSプラットフォームの拡大 長期成長に向けたケイパビリティ強化 	

I

実績報告

1. 2023年3月期実績（連結）
2. 2024年3月期予想（連結）
3. 株主還元

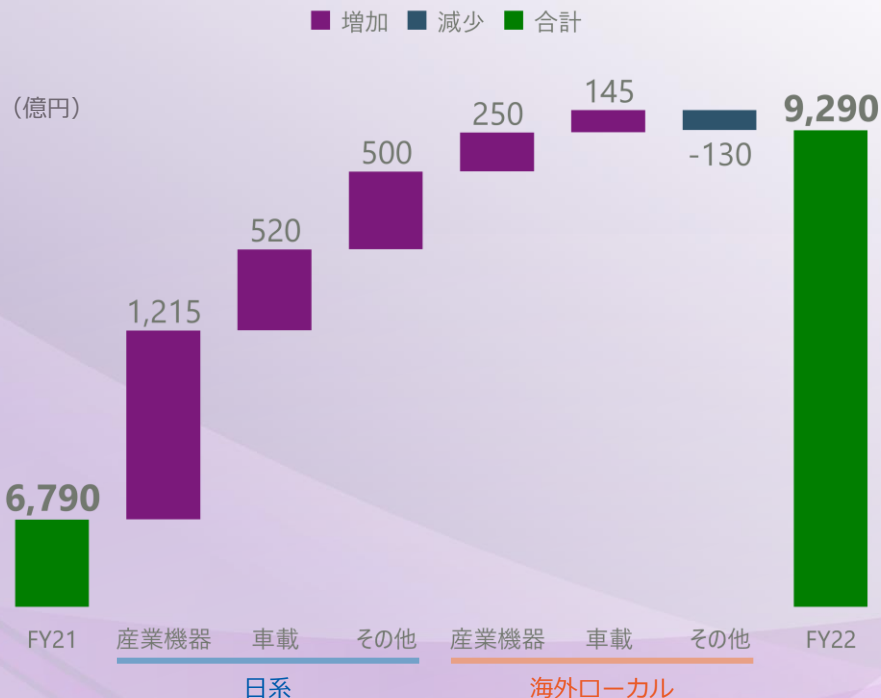
II

中期経営計画（2022～2024年度）

1. 全社
2. 半導体事業
3. ネットワーク事業
4. サービス・ソリューションモデル
5. 経営基盤強化

成長要因

前年比2,500億円増 (+37%) グローバルに産業機器・車載市場が成長



日系企業向け

産業機器：FA機器/半導体製造装置など幅広い分野で増加
 車載：高性能化・EV化を背景に増加

海外ローカル企業向け

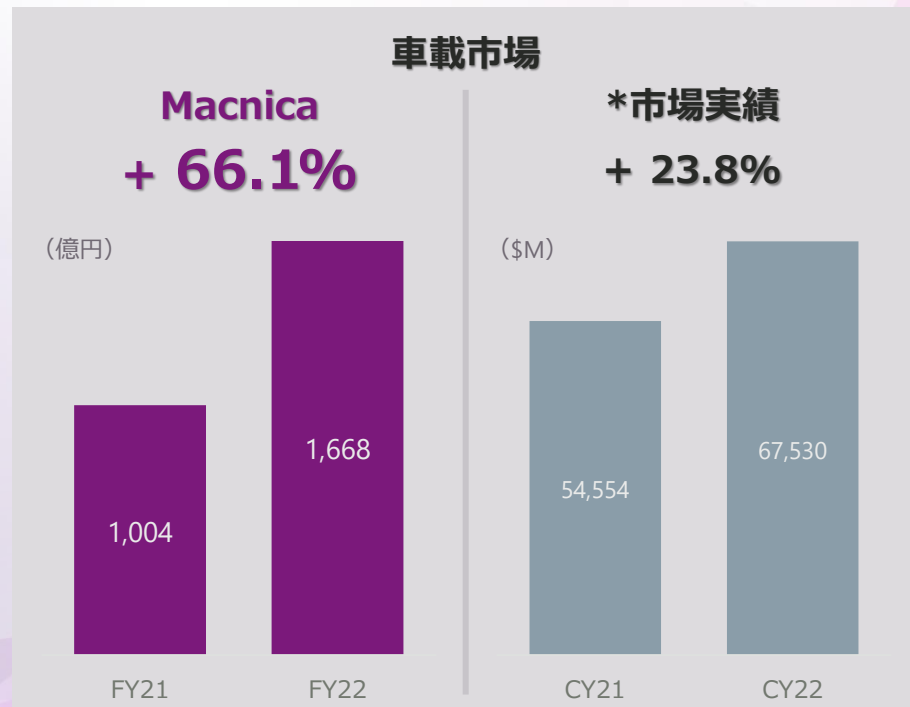
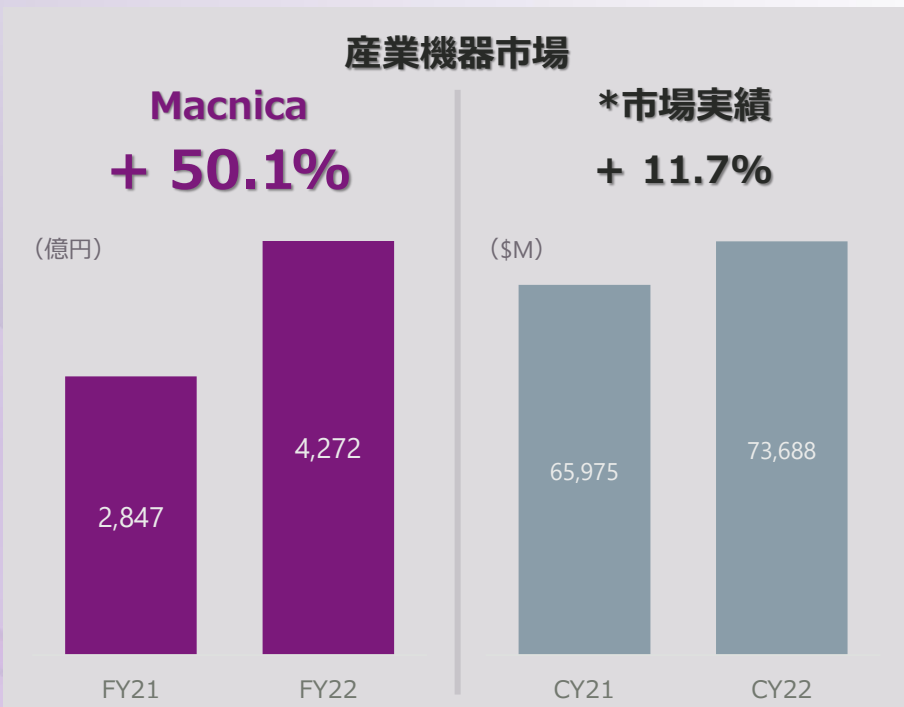
産業機器：蓄電池など幅広い顧客層で伸長
 車載：EV化を背景に増加
 メモリー需要減少の影響を受け一部市場でマイナス成長

全体への影響

円安による為替影響
 仕入先のM&Aによる新しい商流獲得
 仕入先の価格改定に伴う価格適正化

成長ドメインによるシェア拡大

注力市場である産業機器・車載は、市場の成長率よりも高い成長



*Source : Gartner®.
Semiconductors and Electronics Forecast Database, Worldwide, 1Q23 Update, Rajeev Rajput et al. 30 March 2023.
Charts/graphics created by Macnica based on Gartner research. Calculations performed by Macnica. Revenue basis.
GARTNERは、Gartner Inc.または関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービス マークであり、同社の許可に基づいて使用しています。
All rights reserved.

半導体の活躍の場が増えている

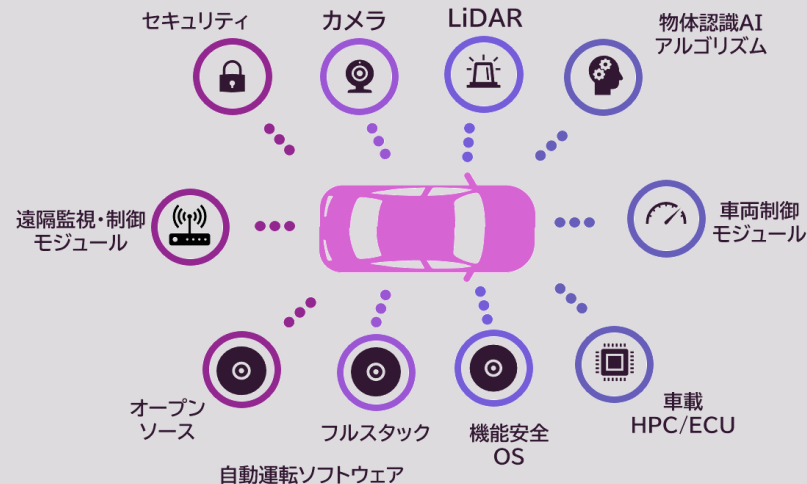
産業機器市場

幅広いアプリケーションの拡大



車載市場

搭載される当社商材のバリエーション・数の増加



I

実績報告

1. 2023年3月期実績（連結）
2. 2024年3月期予想（連結）
3. 株主還元

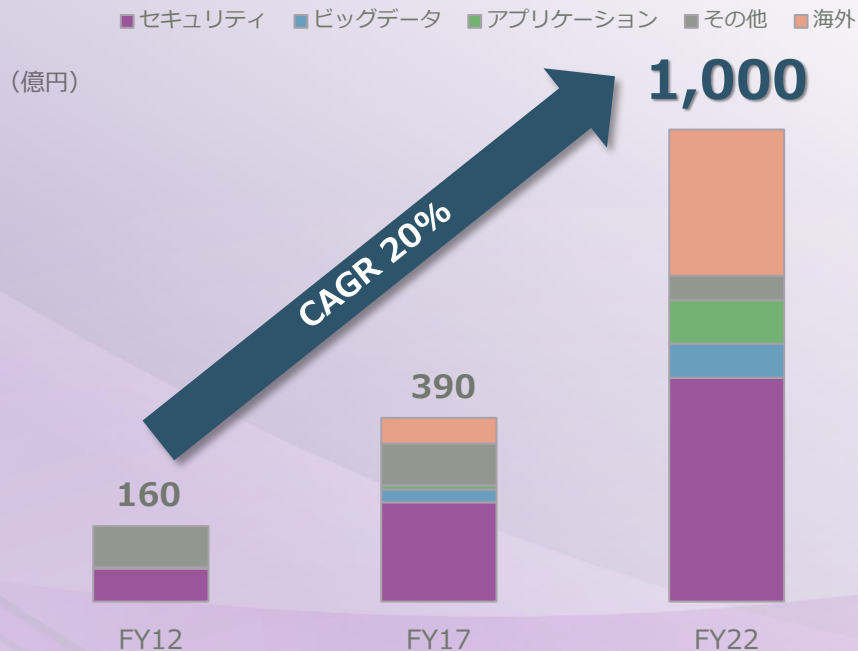
II

中期経営計画（2022～2024年度）

1. 全社
2. 半導体事業
3. ネットワーク事業
4. サービス・ソリューションモデル
5. 経営基盤強化

カテゴリ別の売上成長推移

過去10年間CAGR20%の成長 1,000億円達成



国内セキュリティ（国内）

FY01からセキュリティの取り組みを開始
FY22：470億円超

ビッグデータ（国内）

FY09からビッグデータの取り組みを開始
FY22：70億円超

アプリケーション（国内）

FY13からクラウドアプリを中心に取り組みを開始
FY22：90億円超

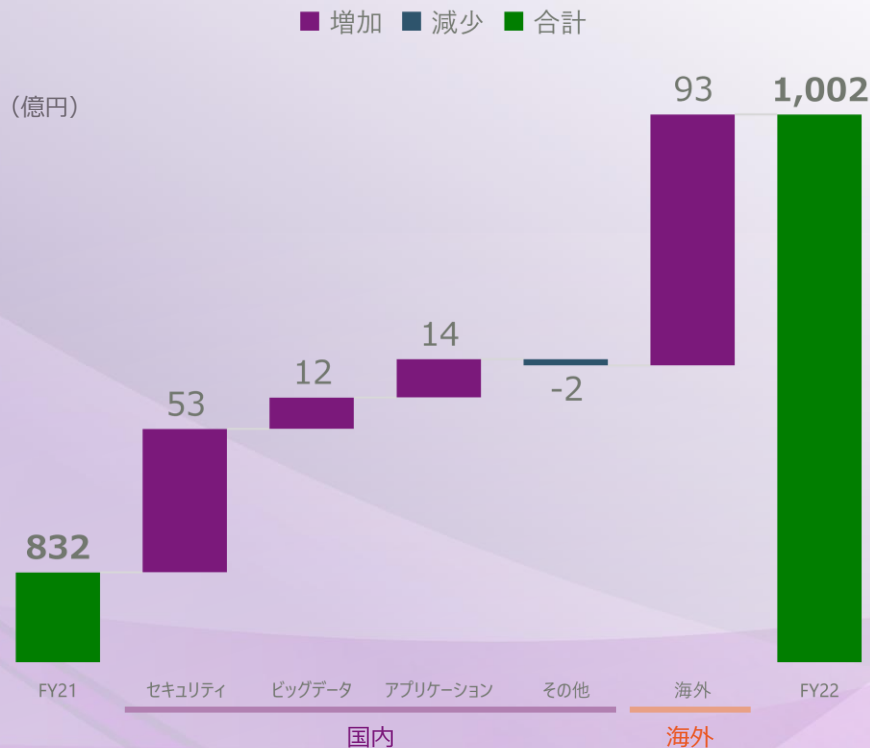
海外

FY17にNetpoleonを買収
FY22：310億円超

※FY17の海外は下期分のみ

カテゴリ別の成長要因

前年比170億円増 (+21%) セキュリティ (国内)、グローバルが伸長



セキュリティ (国内)

前年比+13%

エンドポイントセキュリティ、セキュリティマネジメントを中心に伸長

ビッグデータ (国内)

前年比+19%

データ分析基盤、自社サービスを中心に伸長

アプリケーション (国内)

前年比+18%

クラウドアプリケーションを中心に伸長

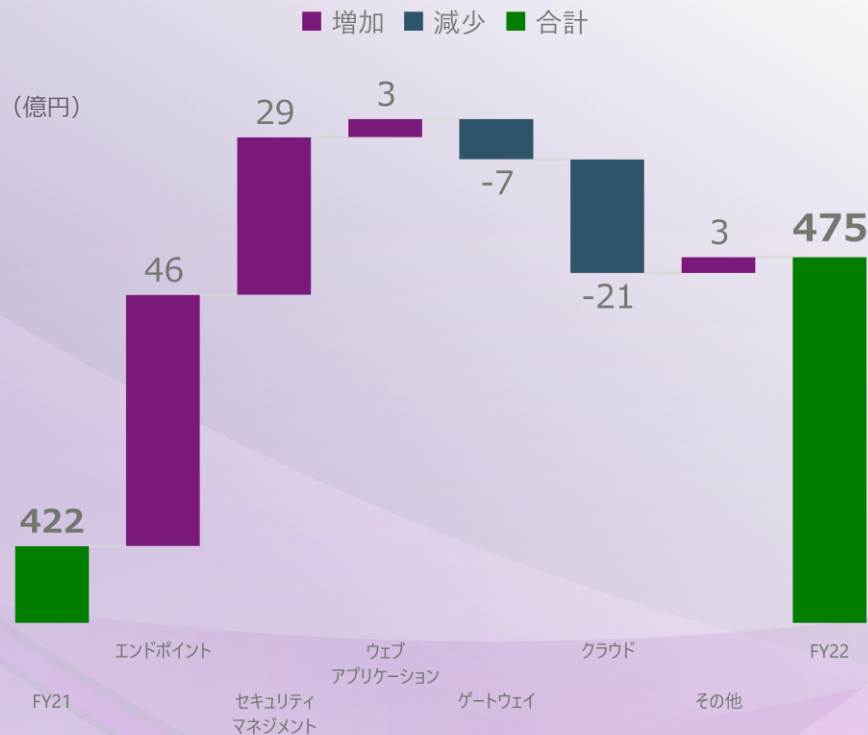
海外

前年比+43%

シンガポール、フィリピン、インドネシア、インドを中心に伸長

セキュリティ内の成長要因（国内）

エンドポイントセキュリティが牽引、成長



エンドポイントセキュリティ

運用監視機能を含めたビジネスが拡大
 ラージエンタープライズに加え、SMB※への導入が加速

セキュリティマネジメント

内部不正やIDの不正利用への対策強化が進み伸長

ゲートウェイセキュリティ

VPN関連が減少
 サイバー攻撃対策の高度なセキュリティ製品は復調

クラウドセキュリティ

前年度の大型案件獲得の反動減

※ SMB (Small and Medium Business。中堅中小企業)

セキュリティビジネスの取り組み

既存エリアの成長と新規エリアへの順調な種まき

① サイバーセキュリティツール市場 SAM内シェアの拡大

成長市場であるエンドポイント、セキュリティマネジメントを継続強化。

② サイバーセキュリティツール市場 SAMの拡大

成長市場でクラウドセキュリティの状態管理を強化すると共に、更に新規SAMの拡大を強化。

③ サイバーセキュリティサービスの強化

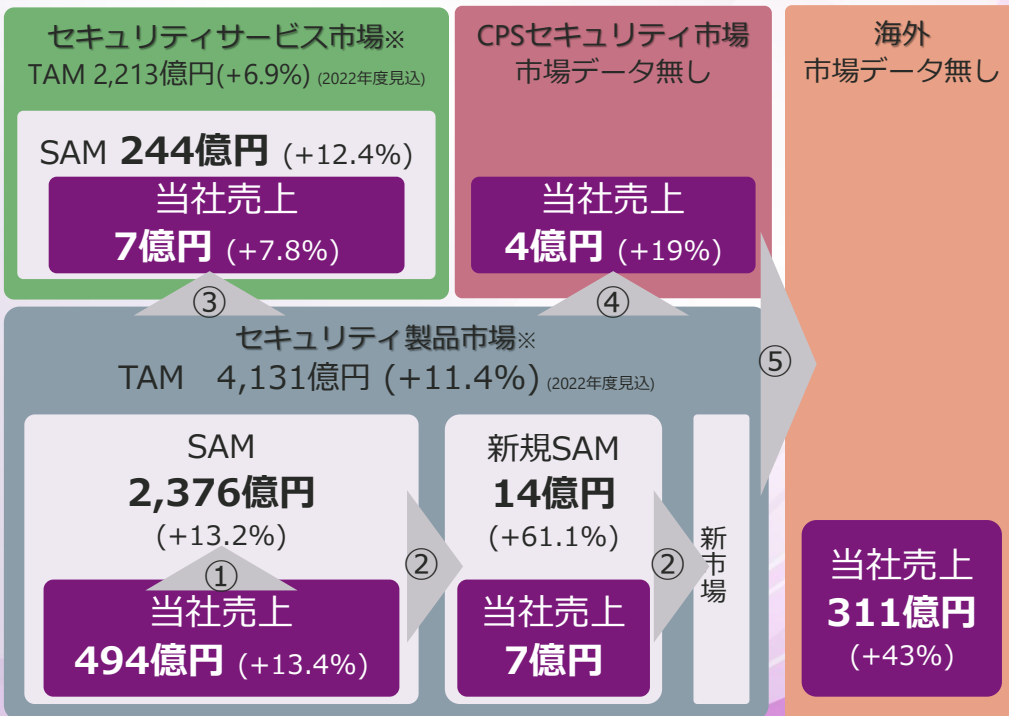
自社のサイバー攻撃対策サービスと関係会社（S&J）の監視サービスを継続強化。

④ CPSセキュリティ事業化を推進

OTセキュリティと製品セキュリティにおいてアーリーアダプタ向けをターゲットにコンサルティングから対策までを提供し、市場創造を継続強化。

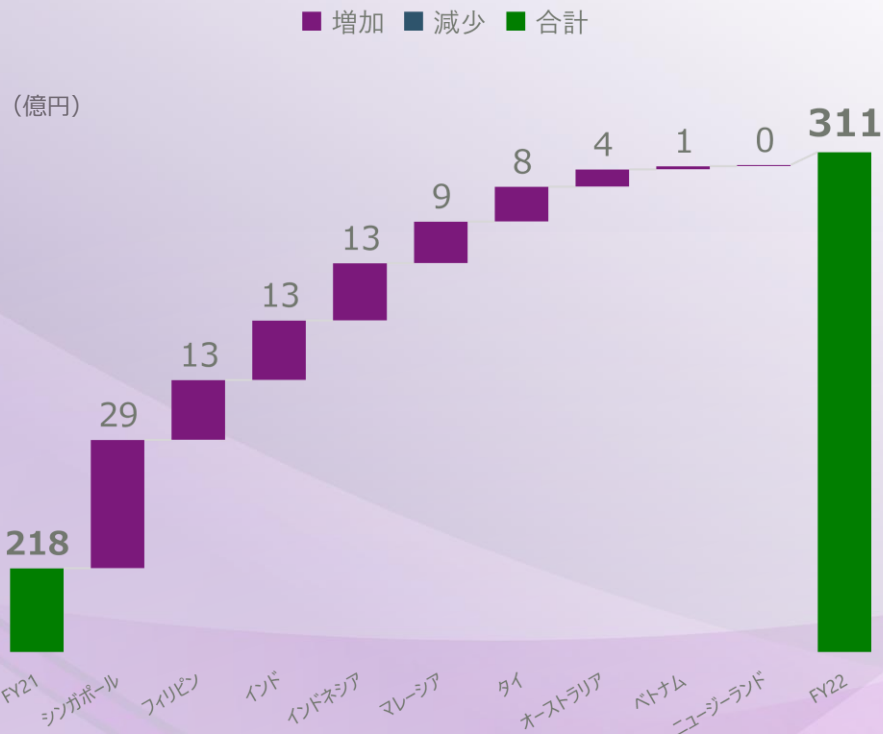
⑤ 海外展開の強化

子会社NetpoleonによるASEAN市場の継続強化と、買収合意したCyberKnightによる中東市場への参入。



※ 「富士キメラ総研『2022ネットワークセキュリティビジネス調査総覧』〈セキュリティサービス市場〉、〈セキュリティ製品市場〉について」より（前年比、SAMは当社算出）

既存エリアで前年比+43% 長期的な視点でグローバルカバレッジを拡大



既存エリアにおいて前年比+43%の成長

シンガポール、フィリピン、インド、インドネシア等を中心に成長

新たに中東、アフリカへの取り組み

中東、長期的なアフリカへの展開として、CyberKnight社（UAE）との買収合意を発表（2023年3月）
 （UAE、サウジアラビア、カタール、クウェート、エジプト、ヨルダンで事業展開）

3つのシナジー

仕入先の共通化
 技術ノウハウの共有化
 新商材・自社サービスの共同開発

I

実績報告

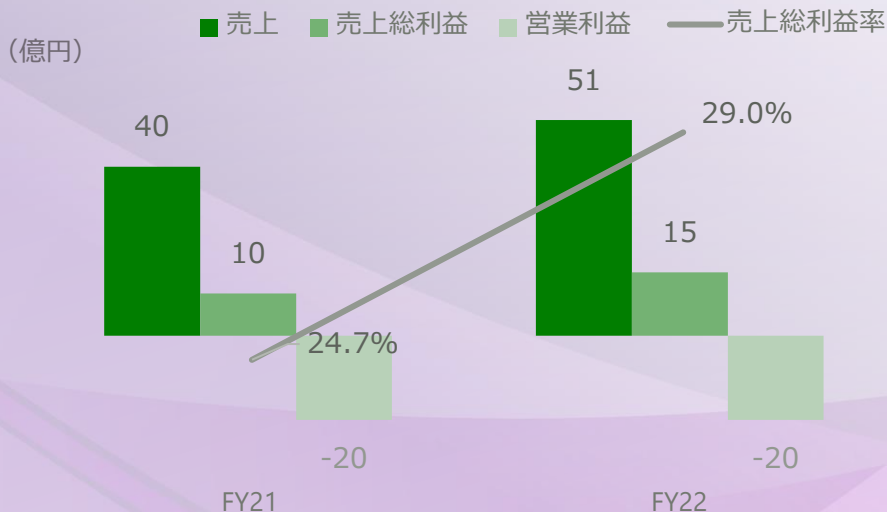
1. 2023年3月期実績（連結）
2. 2024年3月期予想（連結）
3. 株主還元

II

中期経営計画（2022～2024年度）

1. 全社
2. 半導体事業
3. ネットワーク事業
4. サービス・ソリューションモデル
5. 経営基盤強化

仕入先・パートナーの拡大と売上成長・売上総利益率上昇



仕入先、パートナーの増加

エコパートナーネットワークが拡大

売上は28%成長

モビリティ、スマートマニュファクチャリングが好調

売上総利益率が4.3ポイント上昇

コンサルティング、インテグレーション、自社サービス等が好調

成長投資を継続

自動運転レベル4 解禁、スマートマニュファクチャリング・AIの案件拡大に伴い成長投資を継続

※ 前年度末との比較

自動運転レベル4解禁に伴う機会の急拡大

自動運転車両の社会実装

(サービス・ソリューションモデル)

過去3年間で25件の実証実験を実施済

今年度10件以上の自動運転バスの実証実験を予定

国土交通省の補助金事業※による引き合い増



自動運転車両メーカー向け

(半導体高付加価値ディストリビューションモデル)

自動運転車両開発向けの
市場が大きく拡大



自動運転
実装化元年

※ 地域公共交通確保維持改善事業費補助金（自動運転実証調査事業）

仏GAUSSINと新会社設立、仏NAVYAの資産を引き継ぎ、自動運転サービス・ソリューションの世界的な社会実装を加速
(ゴーサン)

MACNICA

自動運転バスのグローバル展開

- ・ 既存自動運転バス
- ・ 次世代型自動運転EVバス
- ・ 運行管理システム（FMS）等の自社サービス

旧NAVYA社の社会実装ノウハウの獲得

- ・ グローバル社会実装の加速

自動運転車両開発ノウハウの獲得

- ・ 半導体車載市場へのシナジー

GAUSSIN MACNICA MOBILITY

- ・ 既存自動運転バスの販売
- ・ 次世代型自動運転EVバスの開発
- ・ 4年間で500台を目指す

GAUSSIN
Be Faster... Safer & Cleaner

- ・ 自社大型貨物輸送AGV※の自動化
- ・ 港湾、プラント向け自動化ソリューションの開発・拡販を加速

資産継承

navya
self-driving made real

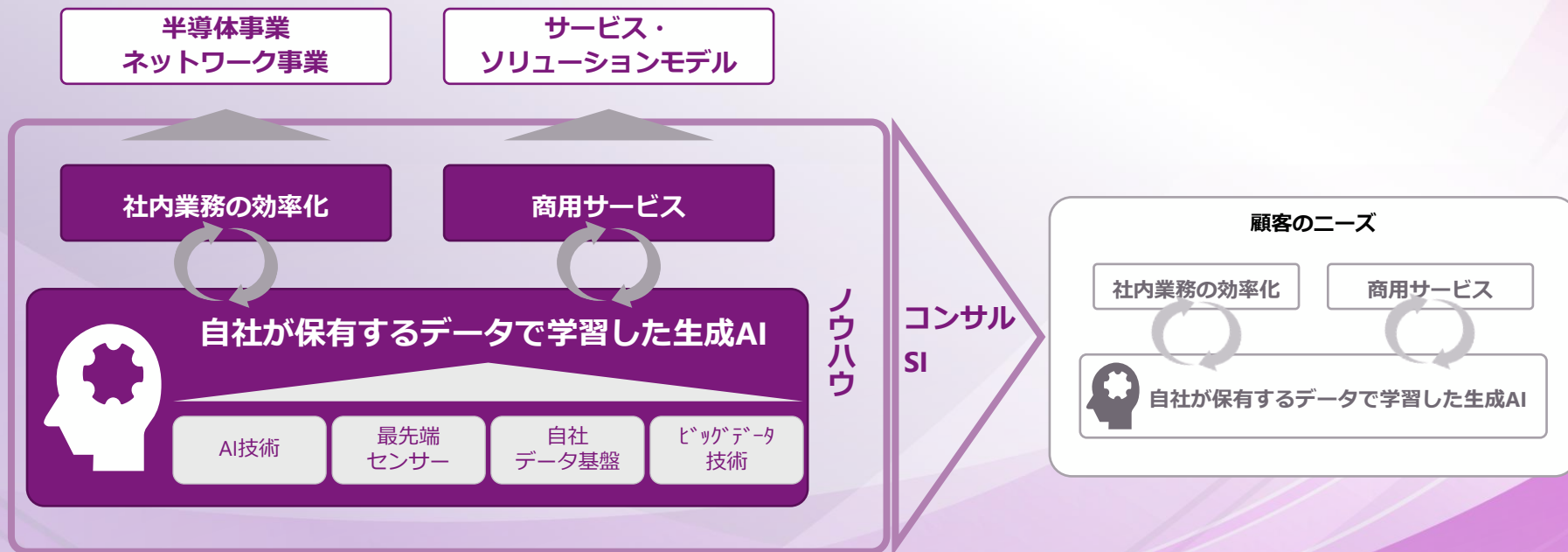
旧NAVYA社

- ・ 120人以上のエンジニア
- ・ 世界25か国で200台以上の販売実績

※ AGV : Automatic Guided Vehicle（無人搬送車）

生成AI（ChatGPT等）への取り組み

生成AIに対して中・長期的視野で取り組みを開始



I

実績報告

1. 2023年3月期実績（連結）
2. 2024年3月期予想（連結）
3. 株主還元

II

中期経営計画（2022～2024年度）

1. 全社
2. 半導体事業
3. ネットワーク事業
4. サービス・ソリューションモデル
5. 経営基盤強化

人的資本の最大化

マクニカ人材の育成と働きがいのある職場づくり

エンゲージメント向上

社員サーベイ

強い組織作りアンケート

全従業員対象・2013年から毎年実施

- ・ 職場診断 (9項目47質問)
- ・ コアバリュー浸透度 (5項目15質問)
- ・ パーパス浸透度 (7質問)

専門家
フィードバック

改善施策

社員の声を直接確認する取組み

社長と社員の懇親会

ストレスチェック

自己申告制度

人事部面談



2023

Career Ownership
Management
Award

優秀賞

リワード向上

人事制度改定 Phase1

基本給アップ

人事制度改定 Phase2

グレード体系見直し
報酬アップ

実践による成長



基幹システムの相互連動により、オペレーション業務の生産性が向上

x 2.3

半導体営業
1人当たり売上高*

x 3.2

半導体オペレーション
1人当たり受注残処理件数*

x 1.5

半導体品質業務
1人当たり対応件数*

営業事務

- 顧客情報の一元化
- 需給予測、計画策定を自動化
- レポート類の重複入力を排除

オペレーション

- 紙帳票削減（2万件）
- マスタ申請自動化
- レポート標準化
- 納期回答の自動化

品質管理

- 自動化による850時間/月の工数削減

*システム導入前との比較（システム導入タイミングが異なるため比較年度は一律ではありません）

リスクマネジメント

グループ全体のリスクを可視化し、対応力を強化

ESG関連リスクへの
対応強化

事業PFMの高度化

投資審査の高度化

リスク管理体制の構築

リスク管理プロセスの整備

エマージングリスクへの
対応強化

内部監査体制の強化

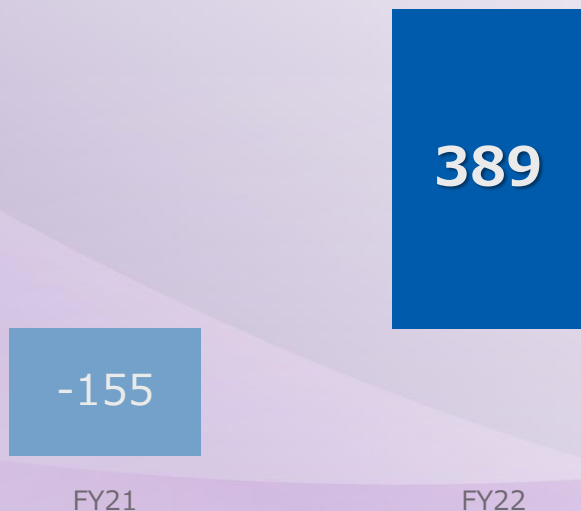
インシデント管理体制の
高度化

グループレベルでの規程類の整備

2023年3月期 営業キャッシュフロー389億円、運転資本回転率4.4

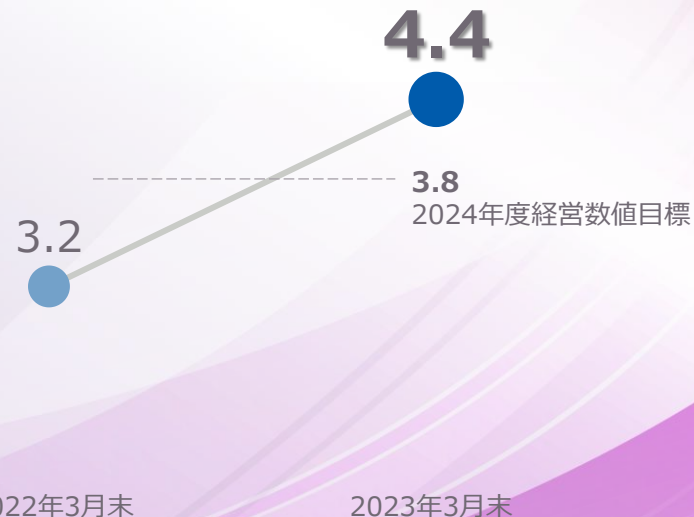
営業キャッシュフロー

(億円)

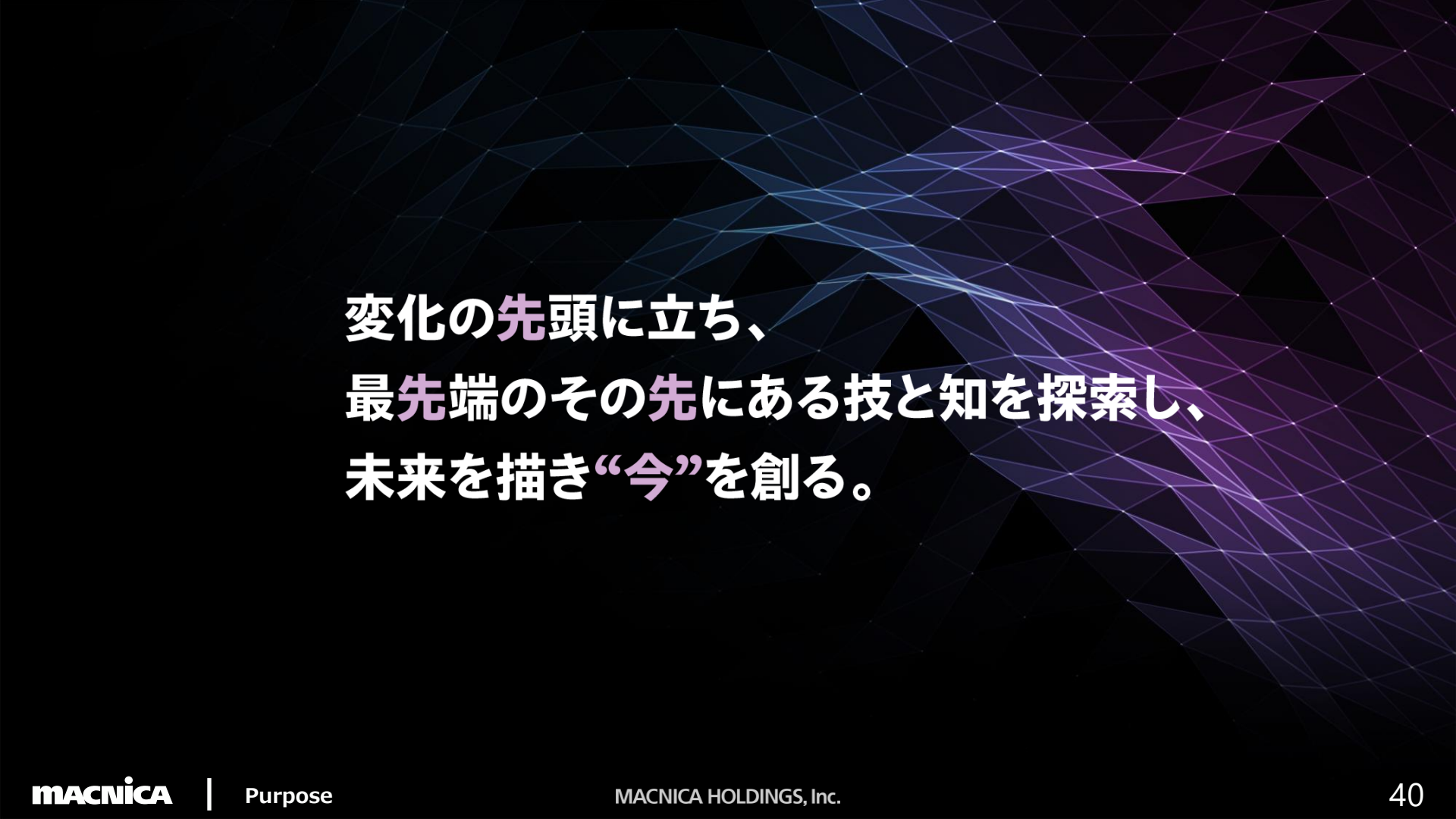


運転資本回転率

(回転)



運転資本回転率 = 年間売上高 ÷ 運転資本 (売上債権 + 棚卸資産 - 仕入債務、期末時点)



変化の先頭に立ち、
最先端のその先にある技と知を探索し、
未来を描き“今”を創る。