

マクニカホールディングス  
統合報告書 説明会

LIMITLESS 2023

2023/10/5

代表取締役社長 原 一将

# ご注意

- 本説明会の録音、録画、画面のスクリーンショットはお控えください。
- 本日も説明する情報には、当社および当社のグループ各社の業績に関する予測が含まれておりますが、こちらは将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標に対して異なる可能性がありますことを、あらかじめご了承ください。

# アジェンダ

- 統合報告書 説明： 15:30~16:00 ごろ
- Q & A (事前質問形式)： 最大30分間

# 本日のスピーカー

代表取締役社長  
原 一将



マクニカホールディングス  
統合報告書 説明会

LIMITLESS 2023

2023/10/5

代表取締役社長 原 一将



# コンテンツ

01 イントロダクション / パーパス

04 目次・編集方針

## 05 CEO MESSAGE

MACNICA, THE FIRST PENGUIN  
—LIMITLESS PASSION  
なぜマクニカは先駆けられるのか?

09 マクニカの価値創造プロセス

10 マクニカのケイパビリティ

16 EPISODE「実現サイクル」の実践

19 強い個を創出する組織と文化

神山名誉会長メッセージ

20 コアバリュー

21 人財マネジメント

24 ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョン  
Work Style Innovation

25 OPINION 第三者意見

一橋大学名誉教授 伊藤邦雄 氏

VISION & STRATEGY  
—LIMITLESS GROWTH  
マクニカの中長期戦略

27 長期経営構想 Vision2030

29 マテリアリティ /  
サステナビリティ基本方針

32 中期経営計画 FY2022-24

34 財務ハイライト

35 事業別サマリー

36 半導体事業

39 ネットワーク事業

42 CPSソリューション事業

45 IT・DX戦略

48 財務戦略

DISCIPLINE  
—LIMITLESS RESILIENCE  
変化への対応力

51 ガバナンスとリスクマネジメント強化

52 BOARD MEMBERS

55 取締役会議長メッセージ

57 社外取締役メッセージ

59 コーポレート・ガバナンス

63 リスクマネジメント・コンプライアンス

65 ESG関連リスクへの対応

68 ステークホルダーとの対話の強化

68 社会貢献活動

69 対話を通じた企業価値向上

70 VOICE 統合報告書の発行にあたり

## FACTS & FIGURES

72 主要連結財務サマリー [8年]

73 主要非財務サマリー [4年]

74 用語集

75 企業情報

タイトル・表紙について

「最先端のその先」を追い続け、限りのない成長に挑み続けるマクニカを象徴する言葉とは？ 自社の生成AIに尋ねると、「LIMITLESS」というキーワードが生成されました。社内からは、「絶えず成長機会を追い求める人財・チームと、指数関数的に広がる最先端技術の可能性を表現している」と、共感の声が挙がりました。そして、コロナ禍を経て3年ぶりにリアル開催された経営計画発表会(2023年5月)では、国内全社員・国内外主要グループの社員2,450人が一同に会し、パーパスの実現に向けた戦略と限らない情熱を共有しました。そこで、マクニカの「今」を伝える統合報告書に、「LIMITLESS」の想いを込めたタイトルと表紙を冠することとしました。

## パーパス CEOメッセージ

## 価値創造プロセス Vision2030と中長期戦略 ガバナンスとリスクマネジメント

## FACTS & FIGURES

P4 コンテンツ

# メッセージポイント：挑戦の歩みとめてはならない

## マクニカの最大の強みは「人」

若い人の力、無限の可能性にかける  
失敗を恐れずどんどん挑戦してよいという企業文化  
ダイナミックなビジョンと新たな目標を示すことが私の使命

## 技術商社からサービス・ソリューションカンパニーへ

自社CPSソリューションによりバリューを作る  
今後も既存事業は成長し利益を生み出す  
エコシステムや積極的な投資によりケイパビリティを獲得





# 価値創造プロセスとケイパビリティ

価値は「ファーストペンギン」  
であることで生まれる

「実現サイクル」

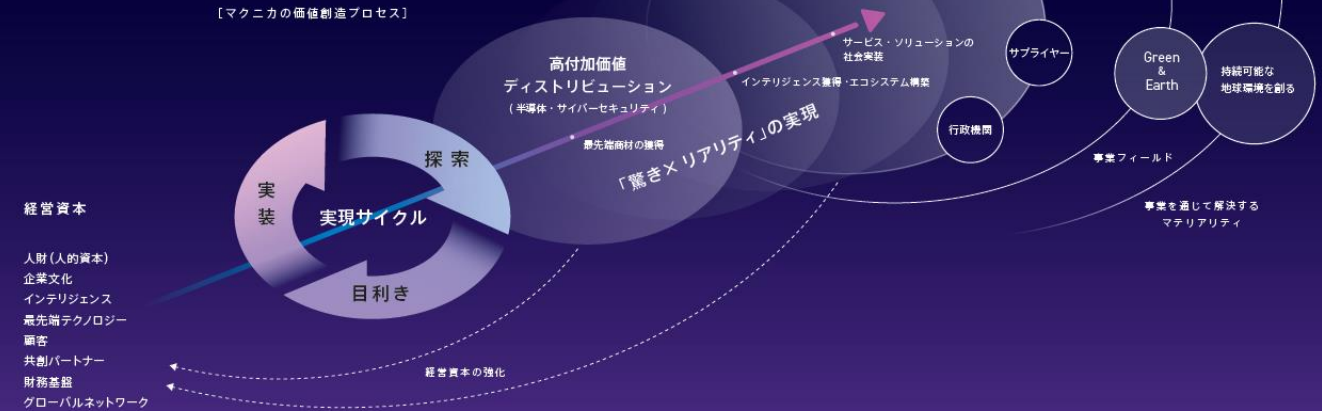
テクノロジーとインテリジェンス獲得  
がサービス・ソリューションを作る土台

## MACNICA, THE FIRST PENGUIN — LIMITLESS PASSION

なぜマクニカは先駆けられるのか？

「私たち、マクニカは、未来予測が困難な時代において、地球環境・社会の変化を先読みし、その変化の先頭に立ち、失敗を恐れず、ワクワク楽しみながら、挑戦心を持った開拓者「ファーストペンギン」であり続ける。」——私たちはパーパスをこう宣言しています。  
マクニカは、創業以来50年以上にわたってこれを実践し続け、常に市場を先駆けて成長してきました。なぜ先駆け続けることができるのか？それは、実現サ

イクルを高い次元で回すケイパビリティと、サプライヤーやパートナーとともに価値を増幅させて「驚き×リアリティ」に昇華させる豊富な経験と構想力、そして共創力を持っているからです。  
従来の高付加価値ディストリビューションに加えてサービス・ソリューションを拡大し、豊かな未来社会を牽引していくため、マクニカは絶えず進化していきます。

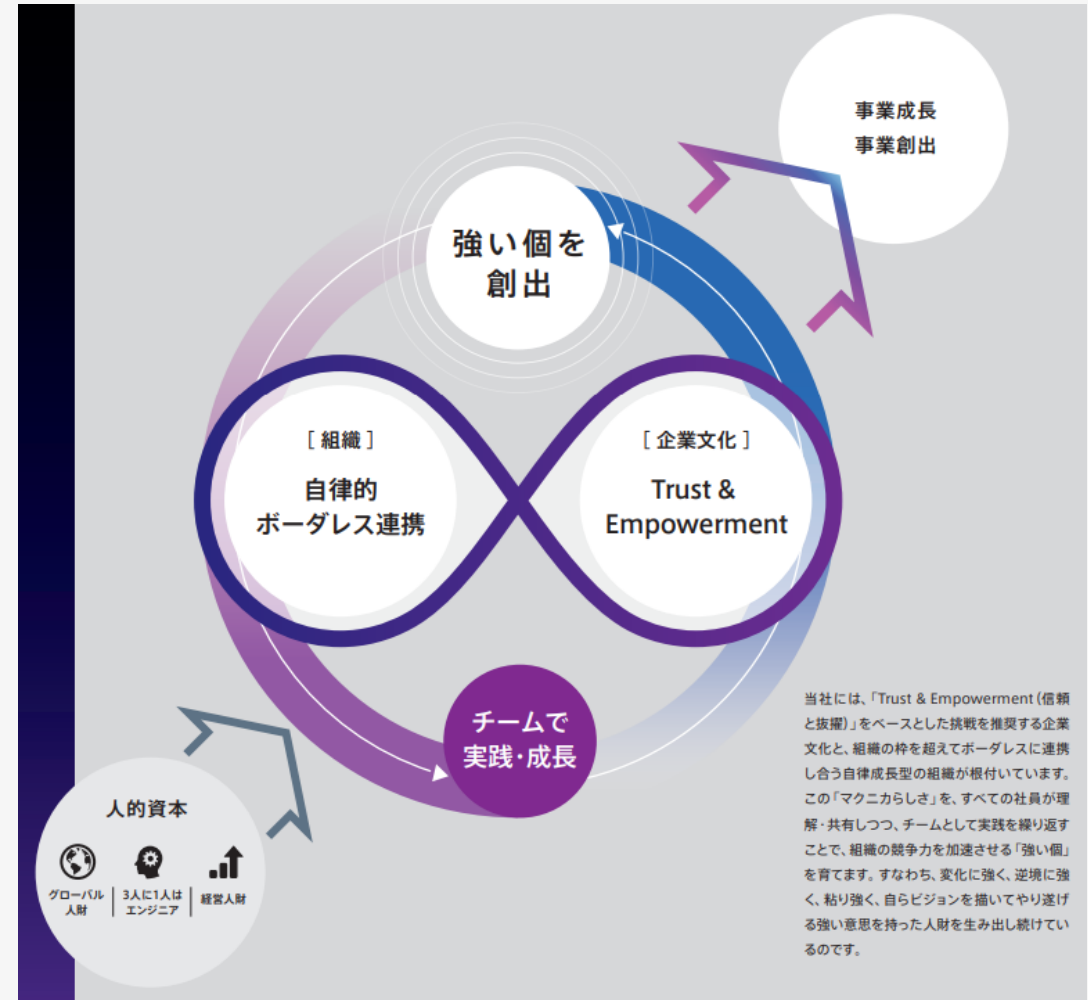


P9 なぜマクニカは先駆けられるのか？

# 当社の強み：強い個とチームを創出する組織と文化

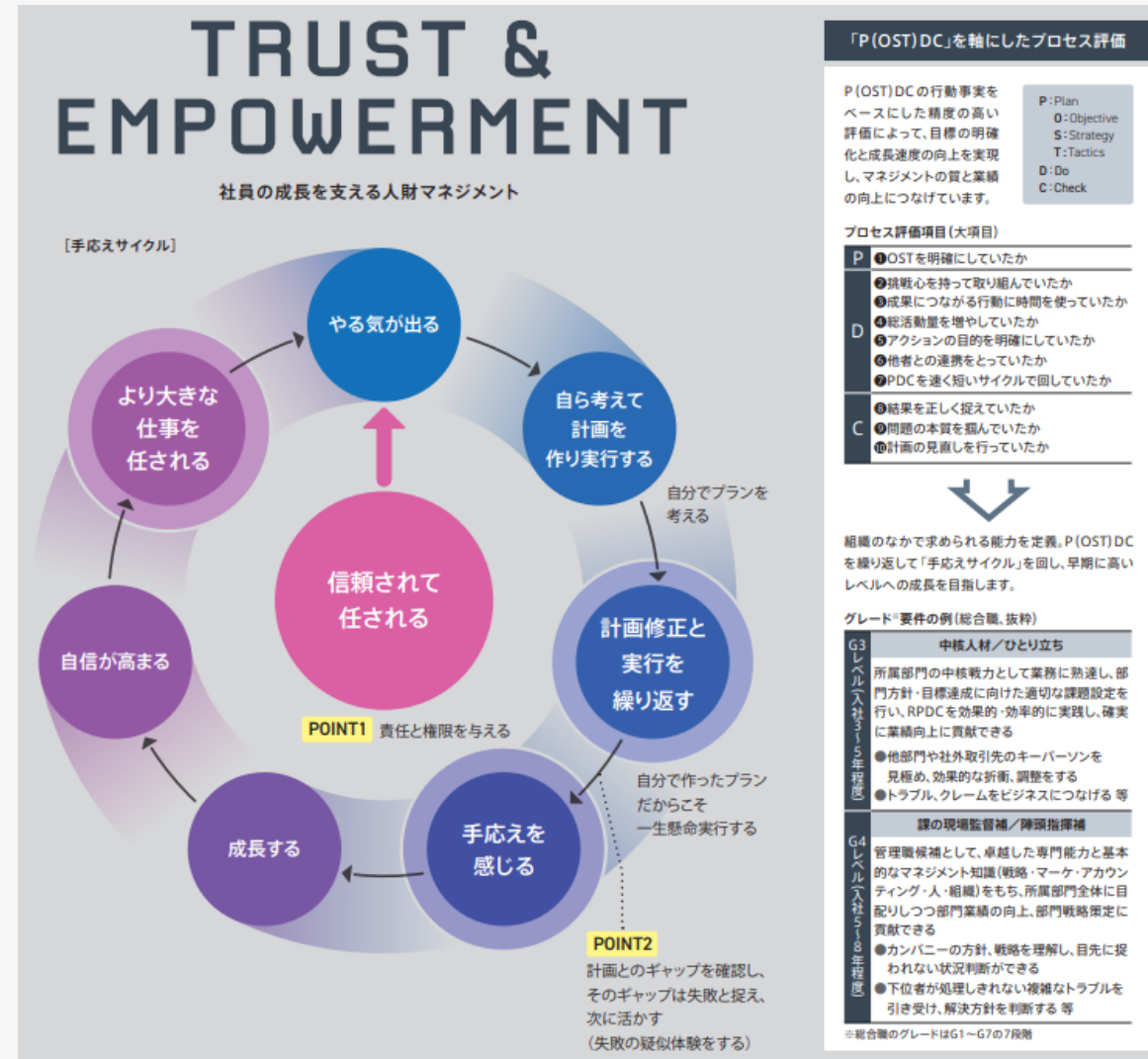
## 強い「個」とチーム

変化に強く、自らビジョンを描きやり遂げる強い意志  
組織の競争力の源泉



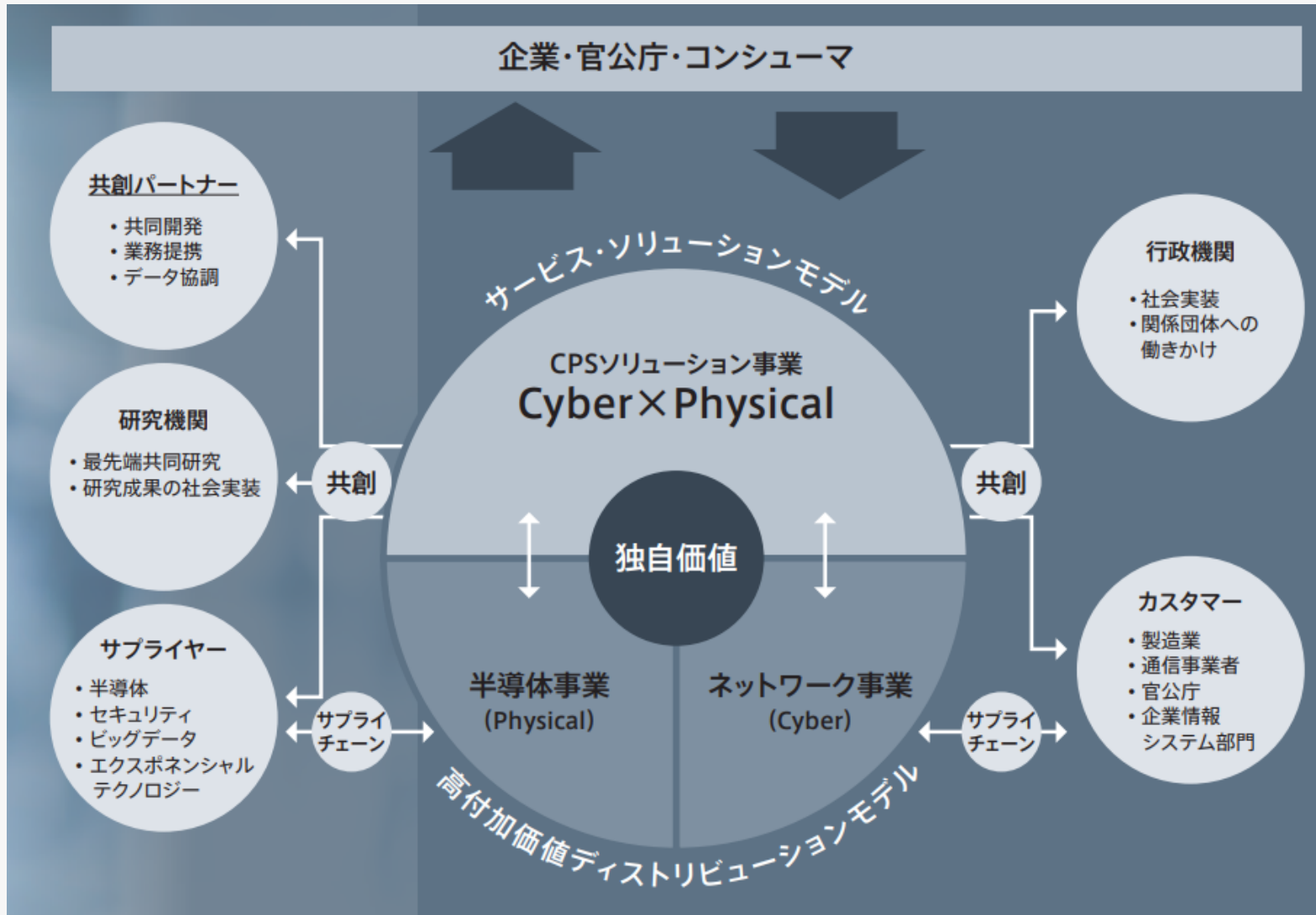
# 当社の強み：強い個とチームを創出する組織と文化

## 「Trust & Empowerment(信頼と抜擢)」 「手ごたえサイクル」により育てる チャレンジ精神を支えるプロセス評価



P19-24 強い個を創出する組織と文化

# 長期経営構想



P27-31 長期経営構想

# 長期経営目標

## 長期経営目標（2030年）

### 未来社会の発展を牽引



経営・事業のレジリエンスを強化する

### 事業の持続的成長

売上 **2兆円以上**

営業利益 **1,500億円以上**

営業利益率 **7.5%以上**

ROE<sup>※</sup> **15%以上**

# 中期経営計画

中期経営計画 FY2022-24

事業戦略と経営基盤強化

経営目標(連結)

事業戦略		経営基盤強化		FY2022 (実績)	FY2023 (予想)	FY2024 (目標)
半導体事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>●成長ドメインにおけるシェア拡大</li> <li>●付加価値ソリューションの拡大</li> <li>●長期成長に向けた商材開拓</li> <li>●グローバル戦略</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●リスクマネジメントの強化</li> <li>●IT・DX戦略の強化</li> <li>●人的資本の最大化</li> <li>●財務戦略の強化</li> </ul>	売上高	10,293億円	11,000億円	12,000億円以上
			営業利益	616億円	660億円	670億円以上
ネットワーク事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>●セキュリティビジネスの拡大</li> <li>●ビッグデータビジネスの拡大</li> <li>●アプリケーションビジネスの拡大</li> <li>●グローバル戦略</li> </ul>		営業利益率	6.0%	6.0%	5.6%以上
			親会社株主に 帰属する当期純利益	410億円	439億円	500億円以上
CPS ソリューション 事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>●6つのテーマにおける 社会課題解決型のビジネス開発</li> <li>●CPSプラットフォームの拡大</li> <li>●長期成長に向けたケイパビリティ強化</li> </ul>		ROE	22.2%	15.0%以上 <sup>※1</sup>	15.0%以上 <sup>※1</sup>
			運転資本回転率 <sup>※2</sup>	4.4	3.8以上	3.8以上

※1 ROE = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 自己資本(純資産から新株予約権及び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)

※ セグメント情報などの開示は「集積回路及び電子デバイスその他事業」と「ネットワーク事業」の2事業セグメントで行っており、CPSソリューション事業の業績は「集積回路及び電子デバイスその他事業」に含まれています。

# CFO対談

さらなる事業変革のための財務戦略

## CPSソリューション拡大のための事業投資

変革期には社内制度の刷新が必要  
既存事業で稼ぐ利益を成長投資に半分配分

## 資本コストを意識した経営

事業管理指標にROWCを採用し、全社一丸で取り組む  
今年7月にJPXプライム150指数に選定

## 株主還元と投資家コミュニケーション

総還元性向 30-50%  
配当 DOE 4%以上

「商社の罨」によるディスカウントを乗り越えるため、IRに注力







## サステナビリティ経営を推進

### 気候変動のシナリオ分析と影響度の評価

### 連結ベースの温室効果ガス排出量を算定

### Scope1・2の削減目標：2030年までに▲42%

### 人権ポリシーを表明

ESG関連リスクへの対応

03 戦略

04 指標と目標

Scope1・2削減率

指標	2022年度	2030年度	削減率
Scope1・2削減率	2022年度	2030年度	▲42.0%
Scope3削減率	2022年度	2030年度	▲25.0%

指標	基準年	目標年	目標
Scope1、2削減率	2022年度	2030年	▲42.0%
		2050年	▲100%
Scope3削減率	2022年度	2030年	▲25.0%

P65-67 ESG関連リスクへの対応

# 対話を通じた企業価値向上

## 企業価値向上につながる積極的なIR活動

### JPXプライム150指数・JPX日経インデックス400に選定

### 海外の新規投資家からの面談依頼が増加

### IR活動の重点テーマ： 海外投資家・開示コンテンツ・IRサイトの更新

### 株主・投資家の皆さまからのよくある質問

### IR活動の定量的な情報

### 経営企画部長のメッセージ



FY2022のIR活動ハイライト	
決算説明会	半期ごとに開催
個人投資家向けイベント	2回開催
投資家面談数	159回
新規投資家面談数	32回

# 第三者意見 一橋大学名誉教授 伊藤邦雄先生

## 「マクニカはユニークな会社」



伊藤 邦雄 | Kenji Ito  
一橋大学名誉教授、一橋大学教授、同大学経済学研究所長、理事、一橋大学副学長兼責任、一橋大学名誉教授、現職、一橋大学CFO教育研究センター長、前学長。

2014年に座長として「伊藤レポート」(経済産業省)をまとめた。その後、経済産業省「ESG-無形資産投資研究会」(「伊藤レポート2.0」)座長、同「SX研究会」(「伊藤レポート3.0」)座長、同「人材版伊藤レポート」および「人材版伊藤レポート2.0」座長、経済産業省・東京証券取引所「DX技術」認定委員、内閣府「金融情報可視化研究会」座長、「TCFDコンソーシアム」会長、「人的資本経営コンソーシアム」会長、経済産業省・東京証券取引所「SX銘柄」評価委員会委員長などを務める。

## OPINION

なぜマクニカは5年繰り返されるのか? | OPINION

### 第三者意見

マクニカはユニークな会社である。私はこれまで数多くの様々な会社を見てきたが、マクニカという会社の実像に触れ、「日本にこんな会社があったんだ」というのが率直な印象である。会社にはいろいろなタイプがあり、私も各社の特徴を無意識に類型化してきたが、マクニカはそのどのタイプにも収まらない。あえて言語化すれば、「シリコンバレーのベンチャーと日本企業を融合したようなイメージ」と言えはよいただろうか。

会社設立の初期から半導体高社としてシリコンバレーの企業とは深いつながりを築いてきた。技術の先端を、知の先端を追い求め、その結果、シリコンバレーの隅々まで知り尽くしている。日本企業でここまでシリコンバレーに深く入り込んでいる企業を他に知らない。多くのシリコンバレー企業と付き合う中から必然的に選別する「目利き力」が培われたのだろう。同社をつぶさに見ていると、「シリコンバレー的」な行動様式が随所に見られる。まずは売上が1兆円を超えた今でもベンチャースピリットが横溢し、先端技術を追い求め、ソリューションを探索する社員の行動は俊敏かつ縦横無尽であり、「変化」をデフォルトとし、「形」にこだわらず「実質」を大事にする。これらが有機的に結合した結果、日本企業が不得意とされる「ダイナミック・ケイバビリティ」がマクニカには備わっている。同社はシリコンバレー×日本企業)の「ハイブリッド型」といえるかもしれないが、むしろこれが「マクニカ的」なのだと思える。再掲しよう。「変化の先頭に立ち、最先端のその先に

マクニカは面白い会社である。今年策定された同社のパーパスにその一端が雄弁に現れている。再掲しよう。「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。」パーパスの中に、3つの「先」があるのはマクニカを置いて他にない。一見、誇張のように映るかもしれない。しかし、同社の歴史を丁寧に紐解くと、3つの「先」が歴史の中で培われた遺伝子であることがわかる。そして、近年の同社の動向にはそれがよりクリアに現れている。そして何よりも、「先」を見つめる単なる未来志向ではなく、「今」のソリューションを創造する、超現実的な企業でもある。未来からの洞察を顧客企業の、そして社会の現実の課題解決に惜しげもなく注いでいる。

最近パーパスを策定する企業が増えているが、その実際は今できてはいない、「こうありたい」姿を描いているケースが多い。マクニカのパーパスはそうではなく、自分たちの生態と価値観を素直に表現している。その意味で力強く雄弁である。

マクニカは一貫性のある会社である。マクニカの強みは、経営を構成している諸要素の間に強い整合性が見られることである。様々な制度、経営の仕組み、行動のクセ、などがブレることなく一貫している。まず経営戦略と同社で働く人材のスキルが高いレベルで連動している。その背景には、マテリアリティと6つの事業テーマが有機的につながり、そして何よりも社員のコアバリュー(T.E.A.M.S.)へのこだわりがある。

私はかねがね、強靱な会社とは、「一貫性」のある会社だと考えてきた。経営戦略と人材戦略がつながっている。それを支える企業文化が整合的でないといえ、それは強靱とは言えない。その点で同社が大事にしている「First Penguin」文化は特筆に値する。企業文化と経営戦略と人材戦略の「三位一体の同期」

を実現できている日本企業は少ない。人材を「資本」と捉え、徹底的に人材を見つめ、個性を見つめ、スキルを見つめ、適所適材で人材を配置し、各種プロジェクトを内外のステークホルダーと臨機応変に組成する。これがマクニカ流だ。

企業価値向上に向けて、マクニカは財務も大事にしている。その成果もあり、多くのプライム市場上場企業がPBR 1倍割れて苦しんでいる中、マクニカは2023年5月には「JPXプライム150」に、そして8月には「JPX日経インデックス400」に選ばれた。とりわけ前者に関しては、ROEから資本コストを引いたエクイティ・スプレッド(前者>後者)の大きさが評価された。

以上、マクニカの特徴や有り様を第3者の目からできるだけ客観的に描いたつもりである。同社はエキサイティングな稀有な会社である。にもかかわらず、あまりにも知名度が低い。その意味で、今般初めて統合報告書を発表する運びとなったことは喜ばしい限りである。本報告書は初刊のため、いささか力が入りすぎた箇所も少なからずある。とはいえ、同社のエッセンスは余すことなく描写されている。本報告書が、より多くのステークホルダーにとって同社の実像に迫る機会となることを願いたい。

同社を彩る様々な特徴は、歴史の波にもまれながら、自然体で融通無碍に形作られた部分も大きい。今後ますます発展し、持続的に企業価値を高めていくためには、企業文化と経営戦略と人材戦略をより高いレベルで連動させ、「人的資本経営」をよりブラッシュアップする努力が必要であろう。マクニカには未来を感じる。

# 最後に

技術商社から  
サービス・ソリューション  
カンパニーへ



Co.Tomorrowing  
**MACNICA**

- ・本資料に記載されている会社名、商品またはサービス名等は各社の商標または登録商標です。なお、本資料中では、「™」、「®」は明記していません。
- ・本資料のすべての著作権は、第三者または株式会社マクニカに属しており、(著作権法で許諾される範囲を超えて) 無断で本資料の全部または一部を複製・転載等することを禁じます。
- ・本資料は作成日現在における情報を元に作成されておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。

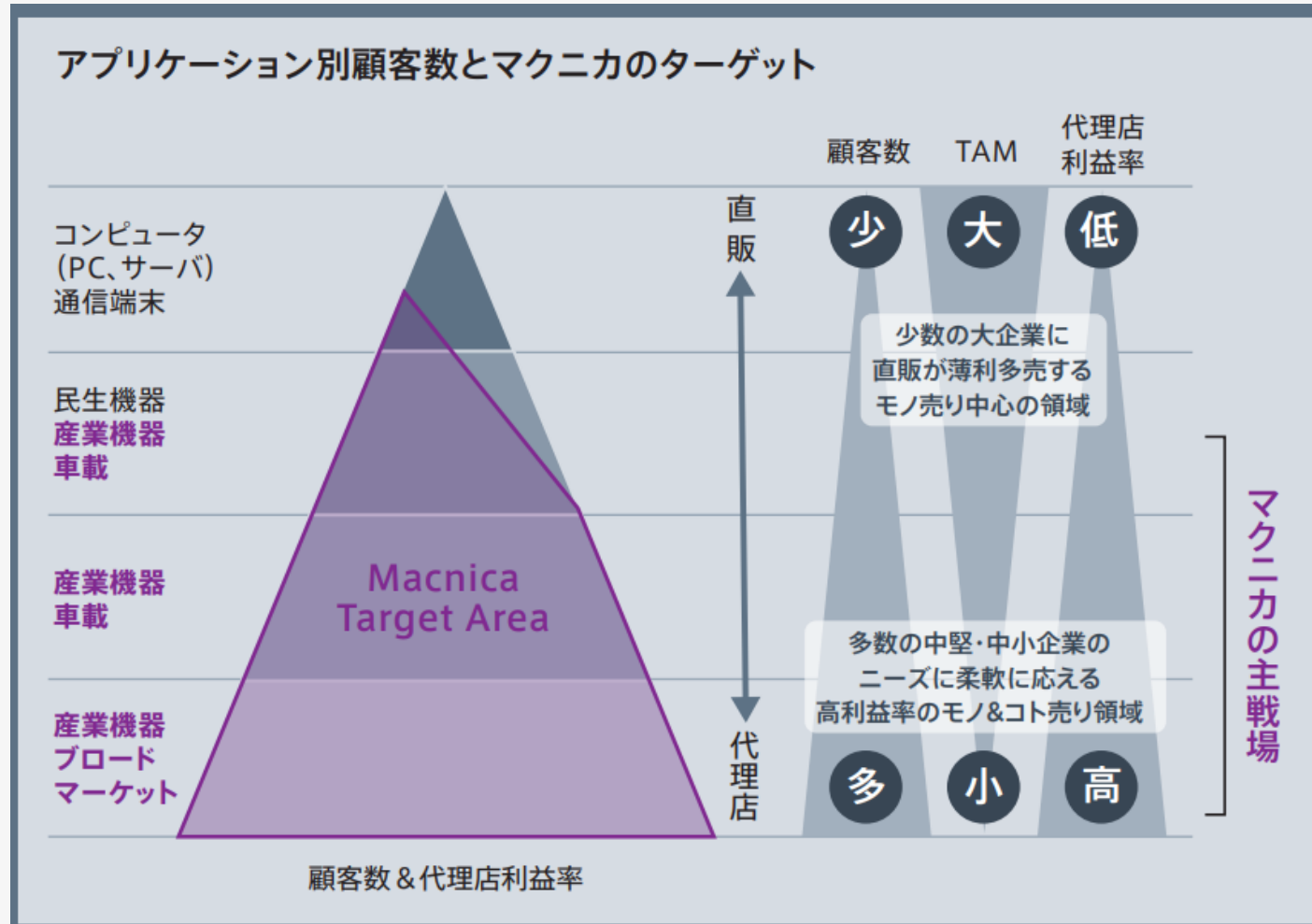
# Q&A #1

Q. 強みを教えてください

# Q&A #1 強みを教えてください



# Q&A #1 強みを教えてください





# Q&A #1 強みを教えてください

世界TOP21半導体メーカー／当社取り扱い

AMD	○ <sup>※1,2</sup>	MediaTek		Renesas	○
ANALOG DEVICES	○	Microchip	○	Samsung	
BROADCOM	○	Micron	○	SK hynix	
Infineon	○	NVIDIA	○	Skyworks	○
Intel	○ <sup>※1</sup>	NXP	○	Sony	○ <sup>※2</sup>
KIOXIA/Western Digital		onsemi	○	STMicroelectronics	
Marvell	○	Qualcomm	○	Texas Instruments	○

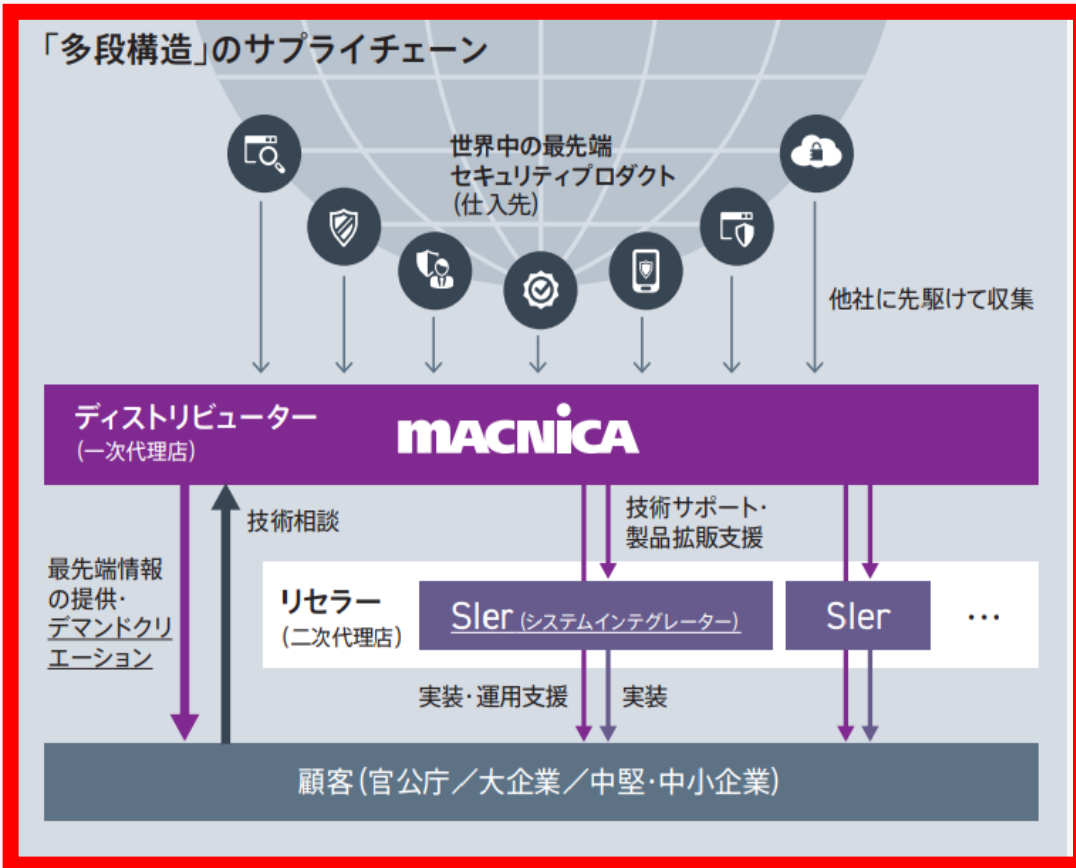
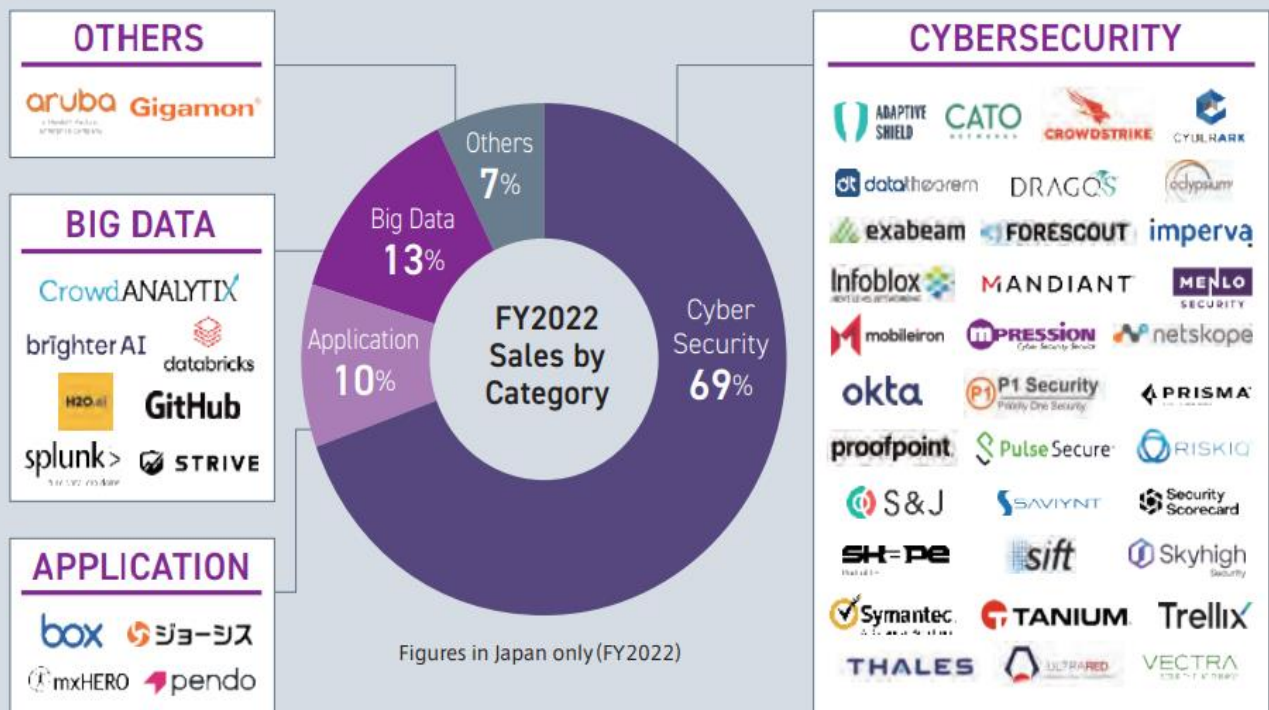
世界トップ21メーカーがシェアの80%を占める半導体市場でそのうち16社から選ばれ、日系・外国系半導体を幅広く提供

※1: FPGAのみ取り扱い ※2: 海外子会社取り扱い

※ FPGA: Field-programmable Gate Arrayの略。PLDの一種。お客さま自身でプログラムを行い、開発できる半導体。

# Q&A #1 強みを教えてください

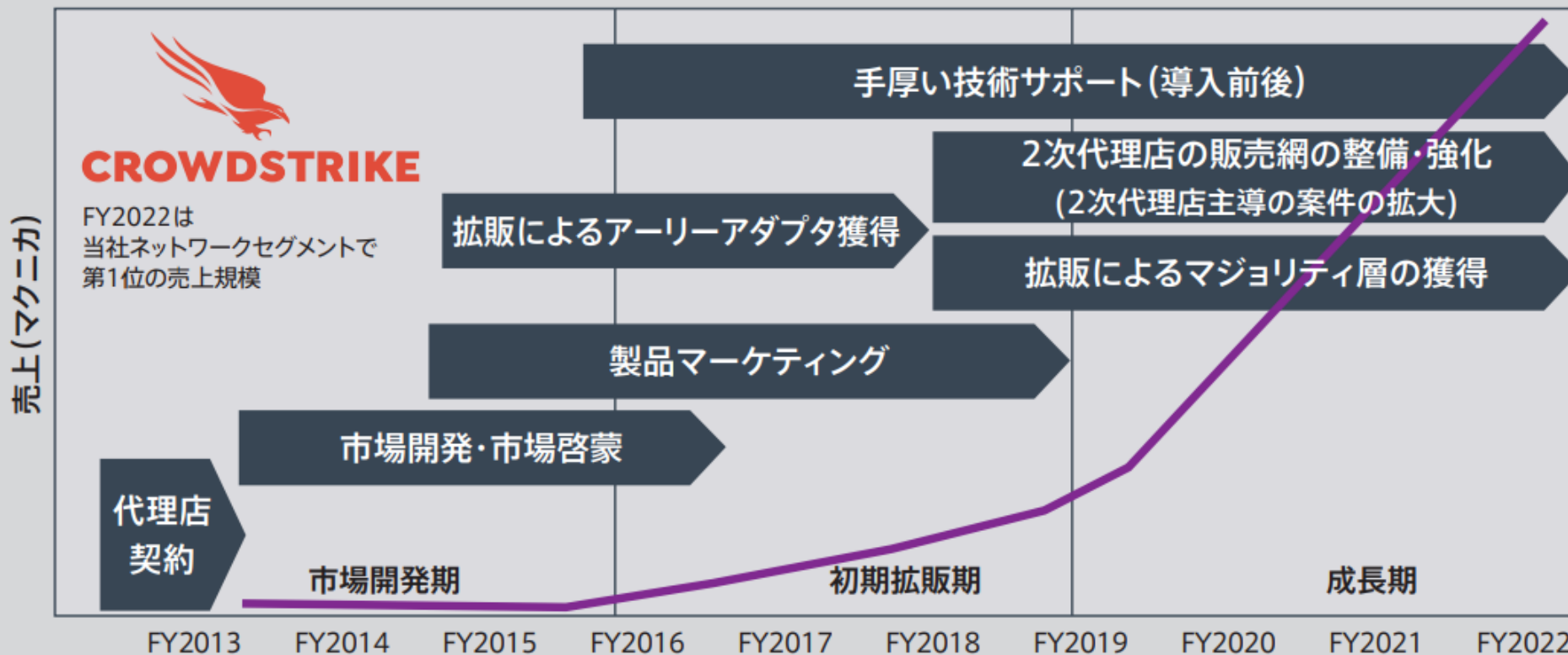
## ネットワーク事業 プロダクトポートフォリオ



# Q&A #1 強みを教えてください

## CrowdStrike社とのビジネス

最先端のその先を見極め、早期取り扱いすることで、成長期の独占的刈り取りを実現

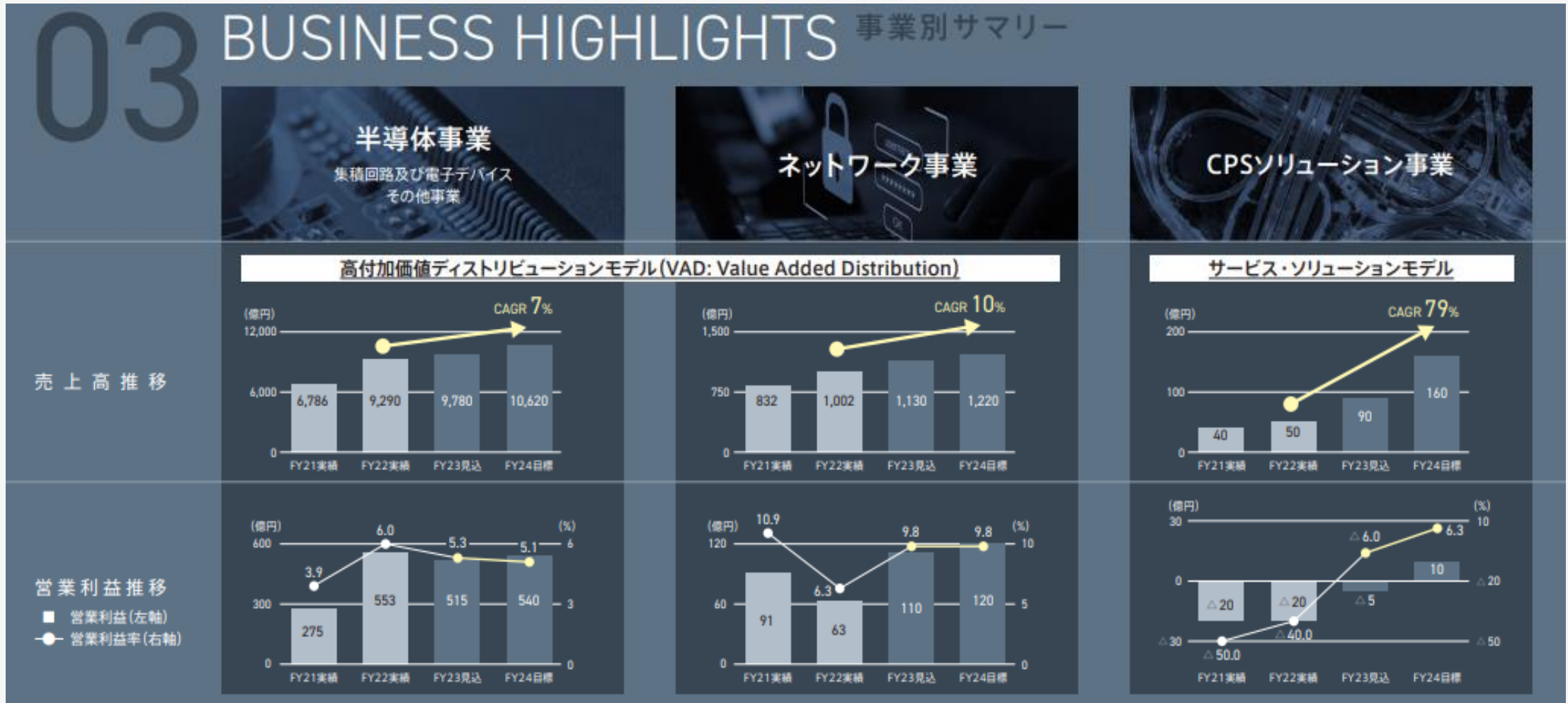


P15 CrowdStrikeビジネスの先駆け

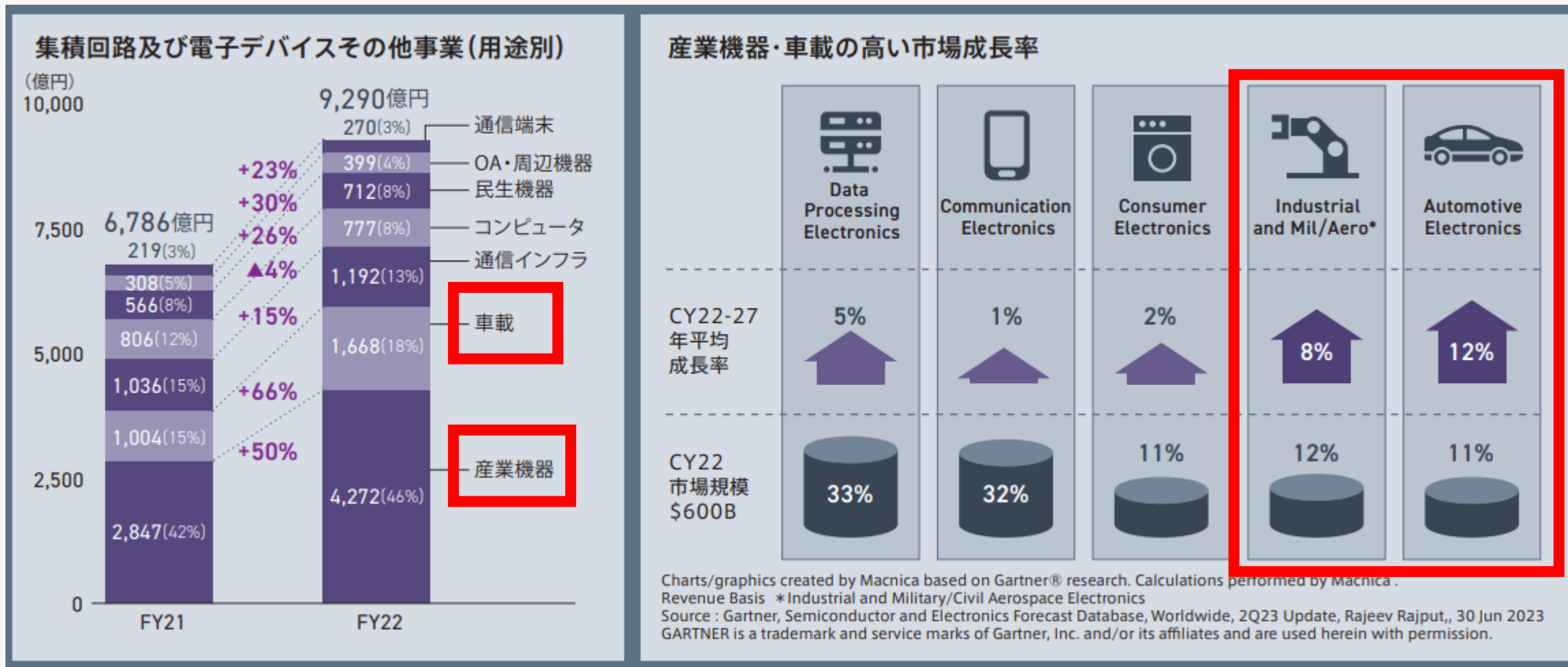
# Q&A #2

Q. 成長戦略について教えてください

# Q&A #2 成長戦略について教えてください

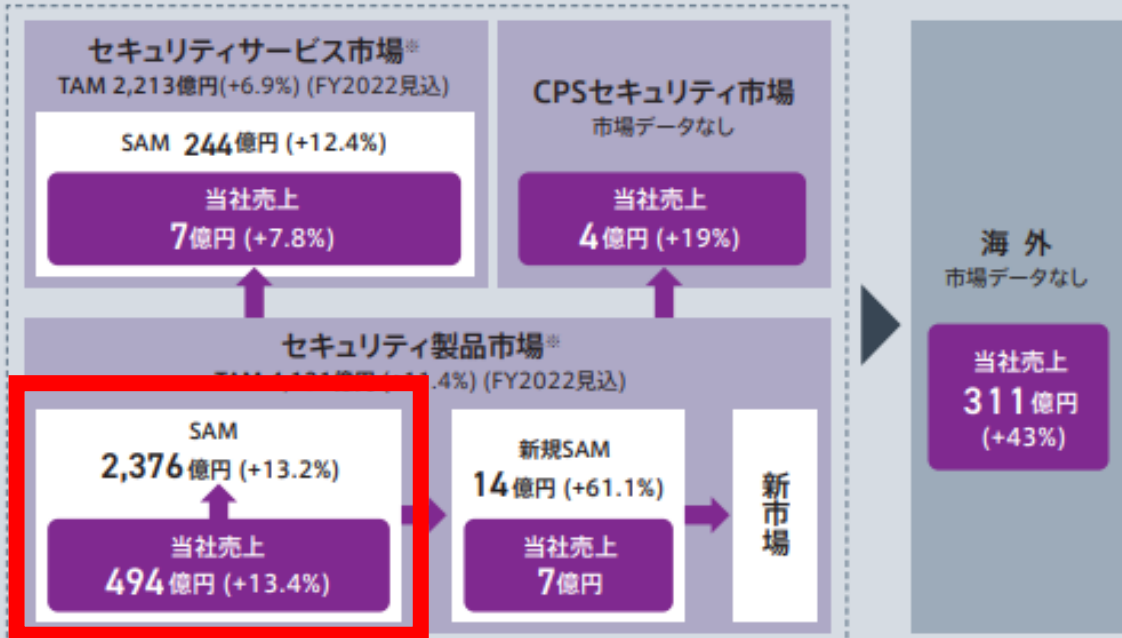


# Q&A #2 成長戦略について教えてください



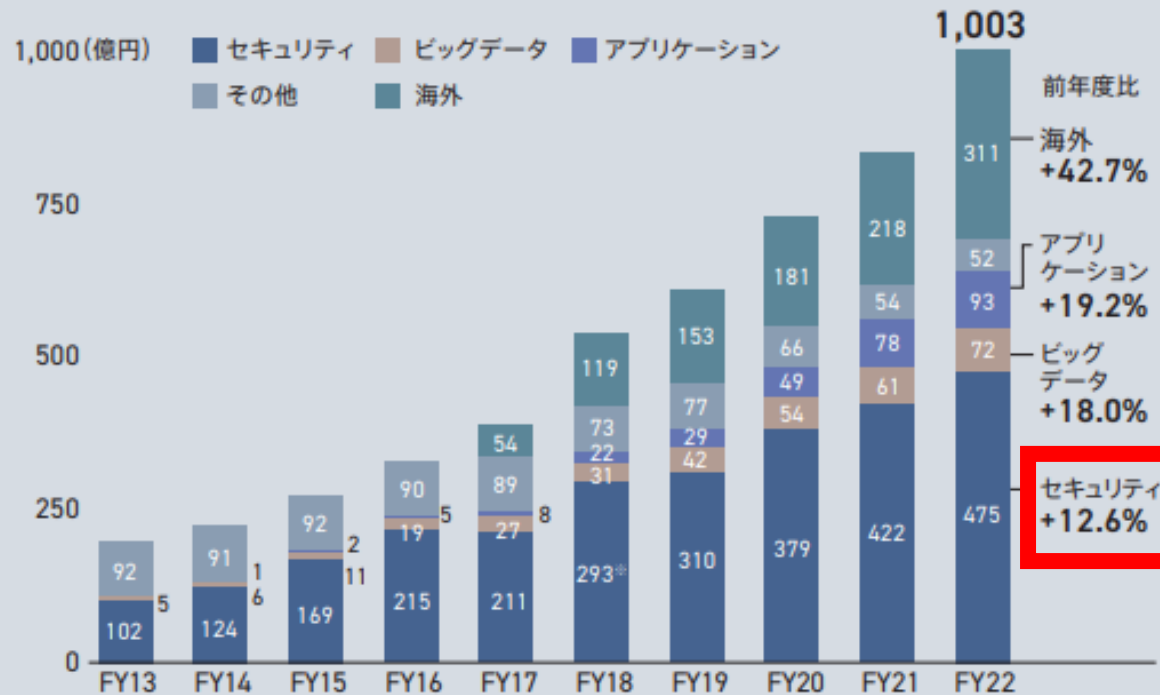
# Q&A #2 成長戦略について教えてください

## セキュリティ市場 既存エリアの成長と新規エリアへの順調な種蒔き



( )内は前年比 ※「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(SAMは当社算出)

## ネットワーク事業 売上高推移(カテゴリ別)



# Q&A #2 成長戦略について教えてください

CPSソリューション事業 6つのテーマ

<b>Business &amp; Economy</b>	 <b>スマートマニュファクチュアリング</b> 「現場」と「技術」双方の知見を駆使して、製造業のあらゆる課題に寄り添い、デジタルによる業務効率化と経営革新を加速させるために伴走します。	 <b>CPSセキュリティ</b> ネットワークの普及・拡大に応じて、安全・安心なCPS社会の実現に向けて高度かつ多彩なセキュリティソリューションを提供します。
<b>Life &amp; Society</b>	 <b>スマートシティ/モビリティ</b> 自動運転をはじめ、車両メーカーが抱える技術課題や、MaaS事業者における経営課題の解決に向けて、最適な解決策を提案します。	 <b>ヘルスケア</b> 良質な医療、介護、予防サービスを“誰もが・どこでも”受けられる社会の創出に向けて、革新的なヘルスケアソリューションをグローバルに提供します。
<b>Green &amp; Earth</b>	 <b>サーキュラーエコノミー</b> 地球の豊かな環境を次世代につなげていくために、脱炭素社会や高度循環型社会の構築に貢献する多彩なソリューションを提供します。	 <b>フード・アグリテック</b> 農業など一次産業や食品産業における技術革新を見据え、未来においても持続的・安定的な食料供給を実現するためのソリューションを提供します。



# Q&A #2 成長戦略について教えてください

## エコシステムの拡大

高付加価値ディストリビューション

仕入先数※

42 → 64

市場専門性・パートナー獲得

パートナー数※

36 → 141

自社製品・自社サービス

自社製品・サービス数※

16 → 16

※ FY2021→FY2022、当該年度末の数字

# Q&A #3

Q. 自動運転プログラムの進展状況は？

# Q&A #3 自動運転プログラムの進展状況は？

## EPISODE 「実現サイクル」の実践

なぜマクニカは先駆けるのか？

### 共創力 国内外で自動運転のエコシステムを築く

米国・AutonomousStuff(オートノマス タップ)社のビジネスからスタートしたマクニカのスマートモビリティ事業は、研究開発や実験用途として多くのお客さまに販売・サポート提供し、順調に推移していました。P.15

しかし、一方でAutonomousStuff社のビジネスは研究や実験の枠を超えることなく、マクニカのスマートモビリティ事業の構想を実現するには、どうしても商用車として公道を走ることができるソリューションの必要性を感じていました。

そのような課題を意識するようになった頃、イギリスで人工知能アルゴリズムを研究している当社のパートナーより、あるベンチャーキャピタルを紹介されました。このベンチャーキャピタルは、商用車を開発、製造、販売するNavya社に出資しており、Navya社のグローバル販売力の強化をまさに検討していたところでした。Navya社はもともと、グローバルで商用車両のメーカーとして知られており、マクニカもコンタクトを試みようとしていた矢先の出来事でした。

Navya社との協力を重ね、協業の可能性を探るなかで、彼らの自動運転車両の社会実装の容易さや、実装後のサポートの仕組みが優れていることとわかり、2020年3月、Navya社と販売契約を締結するに至りました。

8か月後の2020年11月、最初のお客さまとして、茨城県境町の自動運転EVバスを納入することが決定しました。Navya社との契約締結以前より、茨城県境町の職員の皆さまからは、「自動運転バスを定時運行させたいが、基準に適合する車両がない」と相談を受けていました。Navya社製品の紹介

が可能になったことで、茨城県境町の自動運転バス構想が一気に現実のものとなったのです。これを皮切りに多くの自治体から実証実験に関するお問い合わせが相次ぎ、Navya社のビジネスは順調にスタートしました。

### 最先端技術力 最先端の「技と知」で 独自システムを完成

こうして商用車両ビジネスは順調なスタートを切ったように思われました。しかし、マクニカの事業メンバーの頭の中は次の課題でいっぱいでした。なぜなら、私たちが描

く構想において、車両販売と付帯サービスだけでは、課題解決に不十分だったからです。お客さまが自動運転車両を「使って」サービスを行うには、同時に、運行を安全に管理するシステムが不可欠だったのです。

マクニカはこの課題に対して真剣に向き合い、自社のシステム開発を決定しました。一部、当社の技術では実現できないことが判明しましたが、「お家芸」である最先端技術の探索力を活かして、必要な先進技術を保有している日本のIoT企業、アプトボット社を見出し、2021年、アプトボット社との資本提携を実施。同社が保有する貴重な技

術をシステムに盛り込み、マクニカオリジナルの運行管理システムを完成させることができたのです。

現在は、Navya社より資産を受け継いだ合弁会社 Gaussin Macnica Mobility社を起点に、自動運転EVバスと独自の運行管理システムを多くの自治体の実証実験で検証いただいています。日本国内では自動運転車両レベル4の解禁により、これまで以上に自治体のお客さまの検討が加速し、社会実装までの道のりがより鮮明に見通せる状況になりました。

### 未来洞察力 スマートモビリティからスマートシティへ

モビリティ事業の進化は止まりません。これまでは「スマートモビリティ」としていたビジネスドメインを、さらにスコープを広げて「スマートシティ構想」の中核の「スマートモビリティ」という捉え方に変化させています。

湘南iParkとの実証実験では、Navya社の自動運転バスに、マクニカのヘルスケアチームが販売する「画像からバイタル情報を確認できるソリューション」を組み込む試みを行いました。これは、患者さんが自動運転バスで病院まで移動する中、「自動・非接触」でバイタル情報を計測し、病院へ事前にデータ送付するもの。バスが病院に到着すると、現在のバイタル情報がカルテに反映されており、すぐに診察を受けることができる。まさに未来のヘルスケアの姿です。

DXを導入するだけでなく、データつないでまだ見ぬ価値を生み出し、未来の街へ育てる。こうしたスマートシティを実現するため、マクニカが持つさまざまなビジネス領域を組み合わせる必要が生まれています。湘南iParkの事例では、別部門であるモビリティチームとヘルスケアチームが密に連携して新たなソリューションを生み出しました。マクニカの営業組織は、複数領域の取りまとめを自然に行うようになり、2022年度、「官ソリューション推進室」と称して正式に組織化されました。多くの自治体を「点」ではなく「面」でサポートする体制を強化していく方針です。

マクニカのスマートシティ/スマートモビリティ事業は、まだまだ道半ば。思い描いた未来を着実に「今」に実装するため、世界中でパートナーシップを育み、ワクワクするような事業活動を展開していきます。

## 明日のスマートシティを先駆ける 自動運転ビジネス

「半導体×セキュリティネットワーク」の知見で 探索・目利き・実装の「実現サイクル」を加速させ、未来の街づくりをリードしていきます。



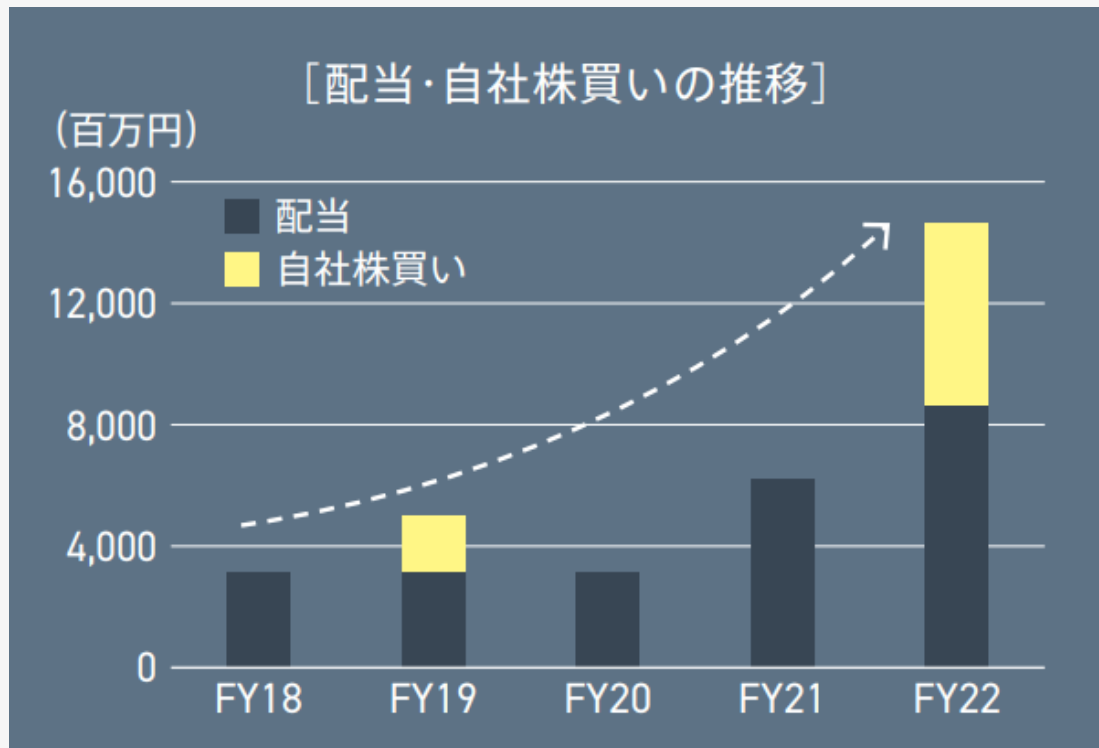
# Q&A #4

Q. 株主還元策・株主優待について教えてください

# Q&A #4 株主還元策・株主優待について教えてください

## 株主還元

総還元性向 30-50% 配当 DOE 4%以上



## 株主優待

※毎年3月31日現在の株主名簿に記載または記録された、1単元（100株）以上を保有の株主様

保有株数	優待内容
100株以上～200株未満	QUO カード 1,000円分
200株以上～500株未満	下記2種のうち ①または②のどちらかひとつをご選択
500株以上	下記2種①②両方ともご利用可能

### ①優待商品

カタログギフト1点(3000円相当の商品)

### ②優待クラブオフ・サービス

全国2万以上の施設の割引(1年間何度でもご利用可)

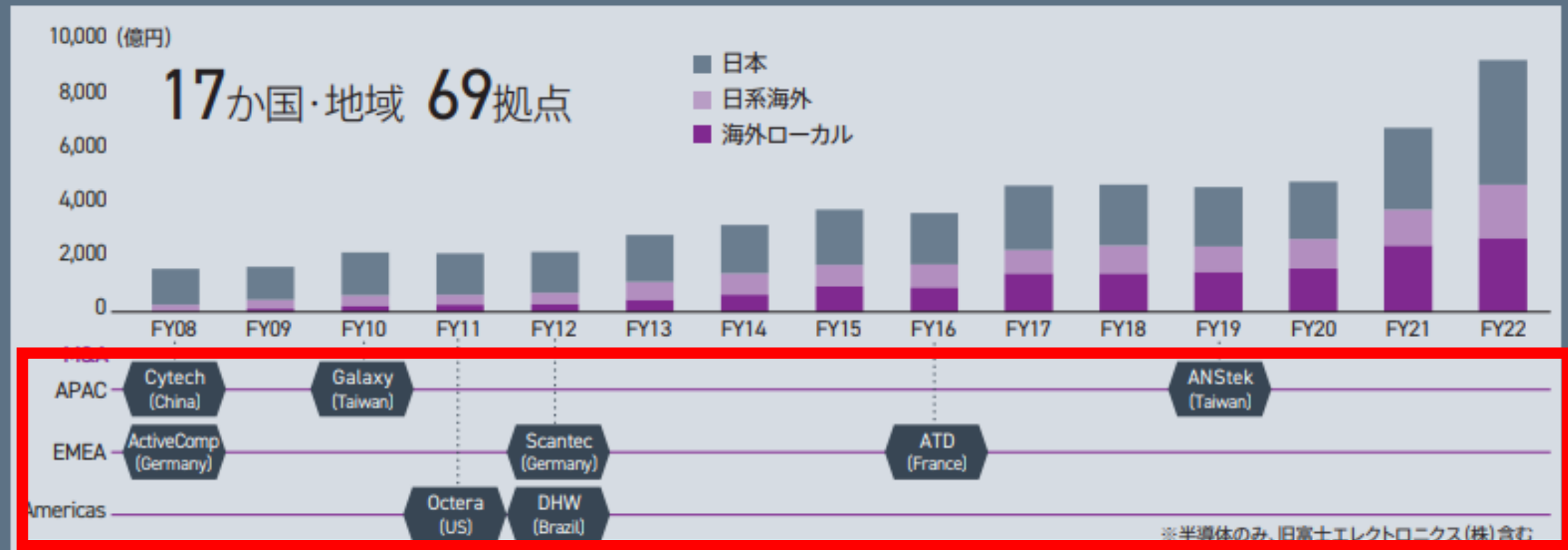
# Q&A #5

Q. 海外展開の状況は？

# Q&A #5 海外展開の状況は？

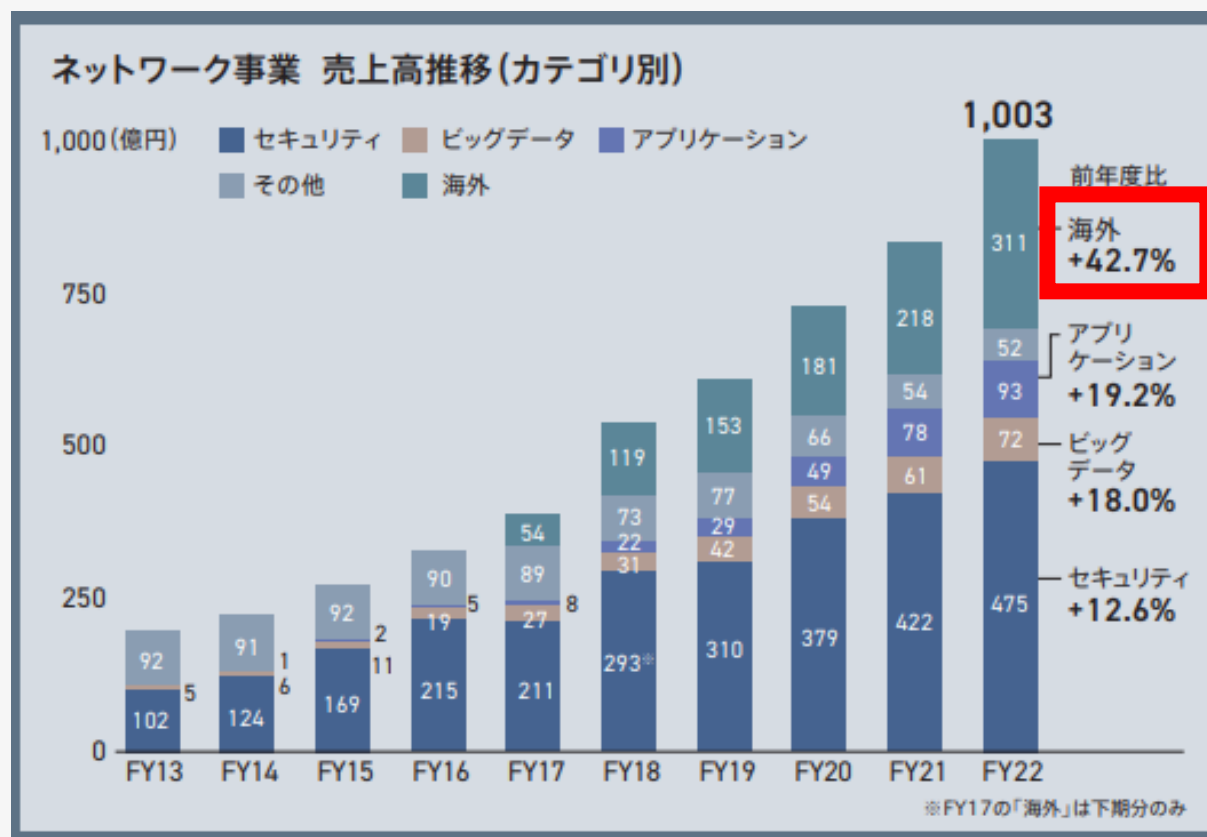
## 半導体事業

### グローバルディストリビューション



# Q&A #5 海外展開の状況は？

## ネットワーク事業



アジア太平洋地域

Netpoleon

11か国

中東地域

CyberKnight

6か国



# Q&A #6

Q. 熊本・北海道・広島の半導体工場の建設や、各国で進む政府主導の半導体生産能力増強に対する支援の動きは、貴社にどのような影響があるのでしょうか？

Co.Tomorrowing  
**MACNICA**

- ・本資料に記載されている会社名、商品またはサービス名等は各社の商標または登録商標です。なお、本資料中では、「™」、「®」は明記していません。
- ・本資料のすべての著作権は、第三者または株式会社マクニカに属しており、(著作権法で許諾される範囲を超えて) 無断で本資料の全部または一部を複製・転載等することを禁じます。
- ・本資料は作成日現在における情報を元に作成されておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。