



2026年4月13日

各 位

会 社 名 マクニカホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 原 一将  
(コード番号：3132 東証プライム)  
問合せ先 取締役 大河原 誠  
(TEL 045-470-8980)

## よくある質問と回答 (2026年3月期第3四半期)

日頃より、当社へのご関心をお寄せいただきありがとうございます。2026年3月期第3四半期に投資家様より頂戴した主な質問とその回答について、下記の通り開示いたします。なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に開示するものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として記載しています。

記

### Q1. 売上が通期予想に対して上振れした一方で、営業利益を下方修正した要因は何ですか。

#### ■売上が通期予想に対して上振れした要因

半導体事業において、AI サーバー・データセンター向けに国内外で需要が増加したことに加え、海外市場で新たな商流獲得が進んだため。

#### ■営業利益を下方修正した要因

当社が新規事業として取り組んでいる CPS ソリューション事業において、自動運転バスのビジネスの業績が期初予想を下回ったため。詳細はQ6をご確認ください。

※ご参考：[「2026年3月期 第3四半期 決算説明資料」業績ハイライト \(1ページ\)](#)

※ご参考：[「2026年3月期通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」](#)

### Q2. メモリーの価格高騰や供給不足は、マクニカのビジネスにどのような影響がありますか。

メモリーは多くの最終製品にとって必須部品であることから、供給不足が長期化すると、顧客が製品を生産できず、メモリー以外の半導体の納入の後ろ倒し、あるいは将来の供給不安を見越した前倒し納入が発生するといった間接的な影響が生じる可能性があります。現時点では大きな業績変動の見込みはないものの、今後のリスク要因として注視しています。

当社としては、正規の仕入先との契約に基づく調達を原則とし、いわゆるスポットマーケットや品質保証が担保できないルートに依存することはありません。そのうえで、地域・メーカーを分散したサプライチェーンの構築や、必要に応じて代替品の提案活動（品質・信頼性を十分検証した上での慎重な対応）などを通じ、お客さまのものづくりが止まらないよう支援していくことを重視しています。

なお、当社においては、メモリーの売上構成比率が比較的低く、アナログやパワーIC、マイコン、PLDなどの売上構成比が高いため、当社の収益への直接的な影響は限定的です。

※ご参考：[「2026年3月期 第3四半期 決算説明資料」半導体事業 \(品目別\)：売上高 \(5ページ\)](#)

**Q3. AI サーバー・データセンター関連ビジネスの特徴、収益性、今後の方向性を教えてください。**

当社の AI・データセンター関連ビジネスは、主にアジアのサーバーメーカー向けに当社が GPU 搭載商品などを供給し、その完成品のサーバーが世界各地のデータセンター向けに出荷されるという商流が中心です。案件規模が大きく、四半期ごとに大型案件の有無で売上が振れる一方、中長期トレンドとしては右肩上がりの需要を実感しています。

収益性については、GPU 搭載商品や GPU サーバー本体は標準化された製品であり、商社として提供できる技術的な差別化余地が相対的に小さいことから、マージン水準は当社平均と比べて低いです。そのため、単体の半導体・サーバー販売だけでなく、ネットワーク機器・ミドルウェア・セキュリティを組み合わせたトータル提案や、データセンター構築・運用に関するコンサルティングやソフトウェアを含めたソリューションビジネスといった「周辺の高付加価値領域」を広げることにより、事業全体としての収益性を高めていくことが重要だと考えています。

現時点では、AI サーバー関連は当社半導体事業の中でまだ一定比率に留まるものの、技術の進化とともに用途は拡大していくと見ています。インフラとしての AI だけでなく、将来的なエッジ AI・産業機器への応用も視野に入れ、「ボリューム×付加価値」の両面からポートフォリオを育てていく段階と位置づけています。

**Q4. 直近、サイバーセキュリティ事業の成長率が鈍化しているように見えますが、今後の成長率をどのように考えていますか。**

当社としては「成長鈍化」と捉えていません。サイバーセキュリティ事業は、前年度の成長率が大きかったために、今年度は相対的に低く見えていますが、市場需要の強さは継続しています。

中長期的には、当社が事業を展開している日本やアジア地域は、欧米と比べるとサイバーセキュリティの導入水準はまだ十分とは言えず、企業や公共分野のデジタル化・クラウド化の進展とともに、セキュリティ需要は拡大していく余地があります。市場全体の成長に対して、当社は新しい技術の早期ソーシングとチャネル展開力を武器に、中長期の成長を目指してまいります。

**Q5. AI の進展や「SaaS の死」といった議論は、サイバーセキュリティ事業にどのような影響を与えると考えていますか。**

AI の進展はセキュリティ事業に対して「機会」が勝ると考えています。

一つの見方として、AI やクラウドサービスの利用が広がるほど、守るべきデジタル資産やデータは増加し、それらを守るためのセキュリティ需要も拡大していきます。また、AI を悪用した攻撃やフェイクコンテンツなどの新たな脅威も増加しており、それに対抗する新しいセキュリティ技術・サービスが必要になると考えています。

一方で、AI の活用により、監視やログ分析といったセキュリティ運用の一部業務は高度に自動化され、人的作業が効率化される可能性があります。ただし、当社ビジネスの根幹は、攻撃の検知に必要なセンサーやエージェントの普及、個々の企業の環境に合わせた構成提案などであり、これらは AI のみで完結するものではありません。

「SaaS の死」という表現についても、すべてのクラウドサービスが不要になるという意味ではなく、一部の業務アプリケーションでは AI に置き換えが進むという文脈で語られることが多いと理解しています。当社の主な取り扱い領域であるセキュリティの検知・防御領域は、膨大な脅威インテリジェンスの蓄積と継続的なアップデートが競争力の源泉であり、AI はその高度化のための重要な技術になると考えています。従って、現時点では AI の進展や SaaS モデルの変化が、当社サイバーセキュリティ事業の構造を根本から脅かすリスクは限定的であり、むしろ新たなビジネス機会の創出につながると捉えています。

**Q6. CPS ソリューション事業の赤字が拡大した要因は何ですか。**

投資家の皆さまからは、「なぜ CPS ソリューション事業の赤字が想定より膨らんだのか」「何が計画と違ったのか」「将来性を感じる事業ではあるが、いつまでに黒字化を目指すのか」といったご質問を数多く頂いています。当社としても、現状は課題を伴う状況であると認識しており、その要因について真摯に振り返っています。

主な要因は、日本国内における自動運転バス事業の立ち上がりの遅れです。自治体様向けを中心に、実証実験は増加した一方、定常運行への移行が当初の想定より大きく遅れました。他社製バスの事故の発生や、自動運転レベル4に関する規制・ガイドラインの厳格化により、自治体様における導入プロセスが長期化したことが主な理由です。

一方で、高齢化や地域交通の維持といった社会課題の解決に向け、日本政府が自動運転の活用を中長期的な政策テーマとして位置づけており、2030 年に向け自動運転サービス車両 1 万台の導入台数の目標なども掲げられています。また、意思決定の早い民間企業・クローズド環境向け（テーマパーク、空港、工場敷地内など）への展開を強化し、赤字の段階的な縮小と中長期の成長を実現するべく取り組んでいます。

※ご参考：[第3次交通政策基本計画（令和7年度～令和12年度）](#)

※ご参考：[マクニカと星のや沖縄、同施設にて日本国内初の Navya 自動運転 EV バスの実証実験を開始 - スマートシティ/モビリティ - マクニカ](#)

以上

**【免責事項】**

将来の業績に関する記述が含まれていますが、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、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。