

株式会社ミックウェア

2026 年 2 月期決算説明会

2026 年 7 月 1 日 | 米国東部時間 午前 8 時（日本標準時 午後 9 時）

登壇者

鳴島 健二

代表取締役会長兼社長 CEO

瀬川 琢磨

CFO

川島 舞子

IR 担当責任者

【IR 川島】

（スライド 1：タイトル）

皆様、本日はお忙しい中、株式会社ミックウェアの決算説明会にご参加くださいまして、誠にありがとうございます。

わたくしは、IR 担当責任者の川島と申します。ただいまより、当社の 2026 年 2 月期の決算説明会を開始いたします。本日は、プレゼンの後、事前にお寄せいただいたご質問にお答えする形式で進行いたします。配信中は、すべての参加者様に「視聴者モード」でご参加いただきます。なお、本説明会は録画しており、は後日当社 IR サイトにてオンデマンド配信を予定しております。あらかじめご了承ください。

それでは、本日の登壇者をご紹介します。代表取締役会長 兼 社長 CEO 鳴島健二、CFO 瀬川琢磨、以上 2 名でございます。なお、本日は Chief Technology Officer の重野、Chief Operating Officer の徳原、Chief Global Officer の小柴も同席しております。

本日の説明会では、社長の鳴島より当社の成長戦略についてご説明したのち、CFO の瀬川より決算概要についてご説明いたします。その後、決算に関する主要なトピックや関心事項について、質疑応答の時間を設けております。

特段の言及がない限り、本プレゼンテーションの全ての数値および成長率は米ドルベースの実績に基づいております。なお、為替レートは、2025 年 2 月期が 1 ドル = 150.64 円、2026 年 2 月期が 1 ドル = 156.05 円となっております。

（スライド 2: 将来の見通しに関する記述）

開始に先立ちまして、将来の見通しに関する記述について、ご説明いたします。本説明会で議論される情報の一部には、米国改正 1934 年証券取引法第 21E 条の定義に基づき、また 1995 年米国私的証券訴訟改革法で定義される「将来予測に関する記述」が含まれることをご留意ください。これらの将来予測に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が伴います。当社は、法律で義務付けられている場合を除き、その後発生する事象や状況、あるいは当社の予想の変更を反映させるために、将来の見通しに関する記述を更新する義務を負いません。当社は、これらの将来予測に関する記述に示された予想が合理的であると信じていますが、そのような予想が正確であることが保証されるものではなく、実際の結果は予想される結果と著しく異なる可能性があることを投資家の皆様に注意喚起するとともに、当社の登録届出書および米国証券取引委員会（SEC）に提出したその他の書類に記載されている、将来の業績に影響を与える可能性のあるその他の要因を確認されることをお勧めします。

本日の説明会では、当社からの説明は日本語で行い、IR チームのメンバーがそれに応じて英語への通訳を行っております。それでは鳴島社長、よろしくお願いいたします。

【CEO 鳴島】

（スライド 3: 2026 年 2 月期の概要）

鳴島でございます。本日は、ミックウェアの 2026 年 2 月期の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

株式会社ミックウェア

2026 年 2 月期決算説明会

2026 年 7 月 1 日 | 米国東部時間 午前 8 時 (日本標準時 午後 9 時)

本説明会は、2026 年 5 月 14 日の Nasdaq 上場後、初めて開催される決算説明会となります。IPO 前の決算であるということを予めご承知おきますようお願いいたします。まず初めに、これまでミックウェアを支えてくださったすべての方々に心より感謝申し上げます。この節目を迎えることができ、大変光栄に存じます。Nasdaq 上場は当社にとって大きな成果ですが、同時に新たな挑戦の始まりでもあります。

(スライド 4: ミックウェアの概要：2026 年 2 月期の財務ハイライト)

新たな章の幕開けにあたり、まずは 2026 年 2 月期の財務ハイライトをご説明させていただきます。

2026 年 2 月期において、当社は 140.3 百万ドルの売上高を計上し、前年比で 0.1% の微増となりました。売上は前年並みに留まったものの、収益性は引き続き改善しました。売上総利益は前年比 5.1% 増の 51.6 百万ドルとなり、売上総利益率は 1.8 ポイント拡大して 36.8% となりました。

利益面では、営業利益は 5.6% 増加し 15.1 百万ドルとなり、調整後営業利益は 15.6 百万ドルに達しました。当期純利益は前年比 17.0% 増の 10.3 百万ドルとなりました。

2026 年 2 月期は、安定した売上基盤を維持しながら収益性を向上させることができました。これらの成果は、当社の中核事業である車載ソフトウェア事業の堅調な推移に加え、継続的な収益改善への取り組み、そして将来の成長領域への投資を着実に進めてきた結果であると考えております。

(スライド 5: ミックウェアの概要：2026 年 2 月期の主なポイント)

次に、2026 年 2 月期の業績について、3 つのポイントをご説明いたします。

まず 1 点目は、利益成長を支えた継続的な収益性の改善です。売上総利益率は前年同期比で 1.8 ポイント改善し、36.8% となりました。これは、一時的な要因によるものではなく、持続的な収益性の向上を反映したもので、過去最高水準の利益率となりました。

2 点目は、成長投資と収益拡大の両立です。当期は、研究開発費を前年比 40.0% 増加させるなど、将来の成長に向けた投資を積極的に進めました。その一方で、営業利益および調整後営業利益はともに増加しており、成長投資を継続しながら着実な利益成長を実現しました。これは、当社が将来のイノベーションへの投資と収益拡大を両立できる事業基盤を有していることを示していると考えております。

3 点目は、主要 OEM との長期的な関係を活かした Software Defined Vehicle, SDV 事業の成長です。当社は、ホンダ、トヨタ、マツダ、ダイハツをはじめとする国内主要自動車メーカーと長年にわたり信頼関係を築いてまいりました。これらの関係は、長期にわたる開発サイクルを特徴としており、継続案件や追加開発案件の獲得機会を生み出しています。

(スライド 6: ミックウェアの概要：今後の方向性)

次に、当社の成長の歩みを振り返るとともに、今後の成長戦略についてご説明いたします。

当社は、一貫してモビリティ分野におけるソフトウェア開発に取り組んできました。2003 年に神戸で創業し、当初はカーオーディオやカーナビゲーションシステム向けソフトウェアの開発から事業をスタートしました。その後、技術力と顧客との信頼関係を積み重ねることで、日本を代表する IVI 分野の Tier 1 ソフトウェアサプライヤーの一社へと成長してまいりました。現在では、全世界で約 600 名の従業員を擁する体制へと発展しています。

株式会社ミックウェア

2026 年 2 月期決算説明会

2026 年 7 月 1 日 | 米国東部時間 午前 8 時 (日本標準時 午後 9 時)

そして今、当社は次の成長ステージを迎えています。

当社は、カーオーディオやカーナビ向けソフトウェア開発企業から、自動車エコシステムを支える Tier 1 ソフトウェアサプライヤーへと進化してきました。今後は、次世代モビリティを支えるプラットフォーマーへの進化を目指し、グローバル展開の加速、そして新たな事業機会の創出を推進してまいります。

これらの取り組みを通じて、従来の事業領域を超えた新たな価値を創造し、中長期的な企業価値の向上を実現してまいります。

(スライド 7: ミックウェアの概要: インテリジェント 3D プラットフォーム「DynaPlanet」)

当社が目指すプラットフォーマーへの進化を象徴する取り組みが、DynaPlanet です。

DynaPlanet は、これまで DSMM (Dynamic Street Map and Market Place) として開発を進めてきたプロジェクトの延長となります。今後の事業展開を見据え、よりグローバルに展開しやすいブランドとしてリニューアルを行いました。

DynaPlanet は、AI を活用して位置情報とさまざまなデジタルコンテンツを統合する次世代の 3D プラットフォームです。その最初のプロダクトが、Dynamic Share Map です。これは、位置情報に紐づくテキスト、画像、音声、動画、3D コンテンツなどを集約・整理し、新たな価値創出や収益化を目指すコンシューマー向けデジタルプラットフォームです。ここで、実際の Dynamic Share Map を活用して制作した姫路城の 3D コンテンツ動画をご覧ください。

(動画再生)

また、昨日情報開示いたしました、新サービス「PreSpot」の提供を 7 月 1 日より開始しております。PreSpot は、スタジアム全体の 3D 空間を構築し、利用者がスタジアム内の座席からの見え方を事前に確認し、席までの経路を実際の感覚で確認するなど、3D 空間を利用したサービスです。このように DynaPlanet は、デジタルコンテンツ、位置情報、そして AI を組み合わせることで、新たなサービスや収益機会の創出を目指しています。

(スライド 8: ミックウェアの概要: 事業セグメント)

このような取り組みを含め、当社は現在、3 つの事業セグメントを通じて事業を展開しています。

まず、Software Defined Vehicles、SDV セグメントでは、IVI システムソフトウェアを中心とした次世代モビリティ向けソフトウェアの開発・販売を行っています。

次に、Location-Based Services、LBS セグメントでは、ナビゲーションソフトウェアや位置情報サービスを提供しております。先ほどご紹介した DynaPlanet もこの領域に位置付けられます。

また、その他サービスには、海外子会社によるソフトウェア開発サービスや BtoC 向けモバイルアプリサービスが含まれています。

(スライド 9: 今後の展望: 成長に向けた重点投資領域)

この事業基盤のもと、当社は今後、SDV と LBS の 2 つの重点領域に経営資源を配分し、成長を加速してまいります。

成長投資については、既存事業の競争力強化を目的とする SDV 領域に 30%、新たな成長機会の創出を目指す LBS 領

株式会社ミックウェア

2026 年 2 月期決算説明会

2026 年 7 月 1 日 | 米国東部時間 午前 8 時 (日本標準時 午後 9 時)

域に 70%を配分する方針です。

SDV 領域では、既存の車載ソフトウェア事業の強みを活かしながら、当社独自の IVI ソフトウェアプラットフォームである micAuto-PF への投資を継続し、次世代車載ソフトウェア開発における競争力強化を図ります。

一方、LBS 領域では、継続的な収益創出が可能な事業の育成を進めてまいります。DynaPlanet をはじめとする新たなプラットフォーム事業への投資を通じて、新たな成長機会の創出を目指します。

次のスライドでは、それぞれの重点領域についてご説明いたします。

(スライド 10: 今後の展望：成長戦略)

最初の重点戦略は、IVI Tier 1 サプライヤーから SDV Tier 1 サプライヤーへの進化です。当社は、長年培ってきた OEM との関係を基盤に、より上流工程への参画を拡大し、車両開発における関与領域を広げてまいります。また、人材基盤の強化や事業領域の拡大を進めることで、成長を支える組織能力を高めてまいります。さらに、ADAS や自動運転関連分野への取り組みを強化し、SDV 時代に求められる次世代ソフトウェア開発能力の向上を図ってまいります。

(スライド 11: 今後の展望：成長戦略)

2 つ目の重点戦略は、3D 空間プラットフォームの拡大と収益化です。このサービスは、位置情報に紐づくテキスト、画像、音声、動画などのマルチメディアコンテンツを集約・整理し、新たな価値創出と収益化を目指すコンシューマー向けデジタルプラットフォームです。当社は、この取り組みを通じて、OEM 向けビジネスに加え、新たな収益源の確立を目指しています。

特に、従来のプロジェクト型収益への依存を低減し、データを活用したサービスを通じて、継続的な収益を生み出すビジネスモデルへの転換を進めてまいります。また、国内外における BtoB および BtoG、官公庁向け市場への展開を進めるとともに、データ取得・活用基盤の強化にも取り組み、長期的な成長を支える事業基盤を構築してまいります。これらの取り組みにより、中核である OEM 向け事業に加え、より多様で安定した収益基盤の確立を目指してまいります。

上場企業として、今後も着実な事業遂行、技術開発、そして中長期的な企業価値向上に取り組んでまいります。

長らくのご清聴ありがとうございました。それでは、ここからは財務数値について、瀬川よりご説明申し上げます。

【CFO 瀬川】

(スライド 12: 2026 年 2 月期業績)

皆様、おはようございます。CFO の瀬川でございます。本決算は、IPO 前の会計期間が対象となっている事をご承知おきください。

(スライド 13: ミックウェアの概要：最近の主なマイルストーン)

詳細な財務数値のご説明に入る前に、まず直近半年を振り返り、当社にとって重要なマイルストーンとなった主な取り組みについてご説明いたします。

まず、2025 年 12 月には、グローバル展開のさらなる強化に向けてニューヨークオフィスを開設しました。これにより、米国における事業基盤を強化するとともに、国際的な成長戦略を推進する体制を整えました。続いて、3 月には、

株式会社ミックウェア

2026 年 2 月期決算説明会

2026 年 7 月 1 日 | 米国東部時間 午前 8 時 (日本標準時 午後 9 時)

「Dynamic Share Map」をリリースしました。

さらに、5 月には、当社にとって大きな節目となる NASDAQ Global Market への上場を果たしました。IPO では 22.8 百万ドルを調達し、その後、引受証券会社によるオーバーアロットメント・オプションが全額行使されたことで、追加で 3.4 百万ドルを調達することができました。これにより、調達総額は 26.2 百万ドルとなりました。

また同月には、本田技研工業株式会社様より 2026 優良感謝賞を受賞いたしました。大規模開発の中でプロセスを確立した結果、製品の品質向上により、異常費用を劇的に抑制させることに貢献したことが、評価されたものです。

そして 2026 年 6 月には、NASDAQ クロージングベルセレモニーに参加し、上場企業としての新たなスタートを、社員やパートナーの皆様、そしてこれまで当社を支えてくださったすべての皆様とともに祝うことができました。

自動車業界におけるお客様との信頼関係の深化、グローバル展開の推進、新たな成長プラットフォームの構築、そして上場企業としての新たな一歩など、さまざまな面で着実な前進を実感できた年となりました。

(スライド 14: 2026 年 2 月期ハイライト)

それでは、これらの事業面・経営面での進展を踏まえ、2026 年 2 月期の業績についてご説明いたします。まずは売上高からご覧ください。

売上高は 140.3 百万ドルとなり、前年度の 140.2 百万ドルから 0.1%増加しました。米ドル換算ではほぼ横ばいとなりましたが、為替影響を除いた日本円ベースでは前年同期比 3.7%の増収となっており、事業そのものは堅調に推移しました。

サービスライン別では、ソフトウェア開発サービスが引き続き売上の中心となりました。

売上増加の主な要因は、SDV 領域における後継車種向け開発プロジェクトへの移行に加え、LBS 領域におけるコネクテッドモビリティサービスの拡大や次世代開発プロジェクトの進展によるものです。一部では、開発完了やプロジェクトの進行に伴い売上が減少した案件もありましたが、全体としては増収となりました。

ライセンス収入は、OEM 向けライセンスフィーの増加、新型車種の投入、および新規顧客の獲得により増加しました。一方で、一部の旧型車種やコネクテッドサービスに係る収入の減少がありましたが、全体としては堅調に推移しました。

ソフトウェア関連サービスは、買収事業の寄与や OEM 以外の顧客向けプロジェクトの増加により、前年を上回る売上となりました。一部の技術サポートサービス終了による減収要因はあったものの、全体としては堅調に推移しました。

(スライド 15: 2026 年 2 月期ハイライト)

売上構成を見ると、ソフトウェア開発サービスが引き続き当社の主力事業であり 2026 年 2 月期は売上高全体の約 80% を占めました。前期と概ね同様の水準で推移しており、引き続き当社の事業基盤となっています。

また、ライセンス収入は安定した収益源として推移しており、ソフトウェア関連サービスについても、売上構成比はまだ限定的ながら成長を続けています。LBS 関連ライセンス収入は安定的に推移しているものの、その他事業の成長により、売上構成比は相対的に低下しています。

株式会社ミックウェア

2026 年 2 月期決算説明会

2026 年 7 月 1 日 | 米国東部時間 午前 8 時 (日本標準時 午後 9 時)

当社は将来の成長に向けて、DynaPlanet および micAuto-PF への戦略投資を積極的に進めています。これらの投資により、既存事業の競争力強化に加え、継続的な収益を生み出す新たな事業基盤の確立を目指しています。

(スライド 16: 2026 年 2 月期ハイライト)

続いて、売上総利益についてご説明いたします。当期も着実な利益率の改善を実現することができました。2026 年 2 月期の売上総利益は 51.6 百万ドルとなり、前年度の 49.1 百万ドルから 5.1%増加しました。日本円ベースでは、前年同期比で 8.9%増加しました。

売上総利益率は 36.8%へと拡大し、前年度の 35.0%から 1.8 ポイント上昇いたしました。これは、売上原価の増加率を売上高の増加率よりも抑制できたことによるものです。この利益率改善は、関連当事者向けプロジェクトにおいて、設計・開発などの付加価値の高い上流工程の構成比が高まったことにより、プロジェクト構成が改善し、収益性向上につながったためです。

(スライド 17: 2026 年 2 月期ハイライト)

2026 年 2 月期の調整後営業利益は 15.6 百万ドルとなり、前年度の 15.3 百万ドルから 2.0%増加しました。日本円ベースでは、前年同期比で 5.1%増加しました。調整後営業利益は、売上総利益の改善と販管費の抑制により改善しました。

一方で、DSMM (現 DynaPlanet) を中心とした研究開発投資を積極的に進めるなど、将来の成長に向けた投資も継続しています。このように、収益性の向上と成長投資の両立を実現することができました。

なお、調整後営業利益の算出方法および GAAP ベースの営業利益との調整内容につきましては、Appendix に掲載しておりますので、あわせてご参照ください。

(スライド 18: 2026 年 2 月期ハイライト)

2026 年 2 月の普通株主に帰属する当期純利益は 10.3 百万ドルとなり、前年度の 8.8 百万ドルから 17.0%増加しました。日本円ベースでは、前年同期比で 20.4%増加しました。当期純利益の増加は、営業利益の成長を中心とした業績全体の改善によるものです。売上総利益率および営業利益率の改善に加え、買収関連の利益や為替差益なども収益に貢献しました。研究開発投資や税金費用は増加したものの、それらを上回る利益成長を実現しています。

(スライド 19: バランスシート)

続いて、財政状態についてご説明します。

2026 年 2 月末時点の現金および現金同等物は 52.9 百万ドルであり、前年度末の 50.9 百万ドルから増加しました。これにより、今後の成長に向けた投資を継続的に実行していくための強固な財務基盤を維持しています。

2026 年 2 月末の総資産は 156.6 百万ドルで、前年度末の 152.5 百万ドルから増加しました。

負債総額は、前年度の 107.5 百万ドルから 101.4 百万ドルへと減少しました。

純資産総額は、2025 年 2 月末の 44.6 百万ドルから 52.7 百万ドルへと増加しました。

このように、当社は成長戦略を着実に実行していくための、より強固で柔軟なバランスシートを構築しています。

株式会社ミックウェア

2026 年 2 月期決算説明会

2026 年 7 月 1 日 | 米国東部時間 午前 8 時 (日本標準時 午後 9 時)

(スライド 20: キャッシュ・フロー)

次に、キャッシュ・フローについてご説明いたします。

2026 年 2 月期においても、営業キャッシュ・フローは引き続きプラスとなり、13.3 百万ドルとなりました。これは、堅調な当期純利益の増加に加え、ソフトウェア開発サービスおよび、ライセンス収入からのキャッシュ回収が進んだためです。引き続き、安定したキャッシュ創出力を維持しています。

一方で、将来の成長に向けた投資も継続しており、投資活動によるキャッシュ・フローは 5.1 百万ドルの支出となりました。この支出は主に、戦略投資、設備投資、および企業買収に関連するものであり、中長期的な成長基盤の強化を目的としたものです。財務活動によるキャッシュ・フローは 4.8 百万ドルの支出となりました。主な要因は、借入金の返済によるものです。

当社は、営業活動による安定したキャッシュ創出力を維持しながら、成長投資を着実に実行しており、引き続き健全なキャッシュ・フロー基盤を有しています。

2026 年 2 月期は、当社にとって重要な一年となりました。

グローバル展開の推進や堅調な業績に加え、SDV および DynaPlanet における成長戦略を着実に前進させることができました。また、5 月には NASDAQ への上場を実現し、新たな成長ステージへの第一歩を踏み出しました。

当社は、自動車業界の変革がもたらす成長機会を着実に捉えながら、引き続き、お客様、パートナー、従業員、そして株主の皆様の期待に応え、中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

以上で、私からのご説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

(質疑応答)

【IR 川島】

ありがとうございました。それでは、Q&A セッションに移ります。

本日の説明会では、事前にいただいた質問にお答えする形式にて実施いたします。恐れ入りますが、ライブでのご質問はお受けしておりません。予めご了承ください。

まず最初の質問です。

Q1: 2026 年 2 月期においても、ソフトウェア開発サービスは引き続き当社売上の中心を占めていますが、この事業構造をどのように中長期的な成長につなげていくのでしょうか。

【CEO 鳴島】

CFO の瀬川よりお答えいたします。

株式会社ミックウェア

2026 年 2 月期決算説明会

2026 年 7 月 1 日 | 米国東部時間 午前 8 時 (日本標準時 午後 9 時)

【CFO 瀬川】

ソフトウェア開発サービスは、引き続き当社事業の基盤となっています。当期においては、売上高 112.3 百万ドルを計上し、総売上高の約 80%を占めました。

この事業には、IVI、SDV、ナビゲーション、マルチメディア、コネクティビティ関連ソリューションなど、自動車向けソフトウェア開発が含まれています。売上規模の大きさだけでなく、OEM との長期的な関係構築や、車両開発プロセスに関する深い知見の蓄積、さらには継続案件や追加開発案件の獲得機会につながるなど、競争優位性の源泉となっています。この事業を通じて培った技術力や顧客基盤は、当社が IVI Tier 1 ソフトウェアサプライヤーから SDV Tier 1 ソフトウェアサプライヤーへ進化していくうえでの重要な基盤となっています。

そして、この安定した収益基盤が、DynaPlanet、MicAutoPF をはじめとする新たな成長領域への投資を支えており、既存事業の成長と将来の成長機会の創出を両立させる好循環を実現することで利益と投資を両立させながら、すべての売上セグメントにおいて拡大していく戦略を実行してまいります。

回答は以上です。

【IR 川島】

では、2 つ目の質問へと移ります。

Q2: 2026 年 2 月期において、研究開発費が大幅に増加しましたが、その主な要因である DynaPlanet の開発状況と商用化に向けた進捗について教えてください。

【CEO 鳴島】

こちらは、わたくし、鳴島よりご回答いたします。

DynaPlanet プラットフォームは、当社の中長期的な成長戦略の中核を担うプロジェクトであり、複数年にわたる計画に基づいて開発を進めています。

これまでの数年間は、基礎研究やコンセプト設計、開発体制の整備、コア技術の開発に注力してきました。2026 年 2 月期には、基盤技術の高度化に加え、サービスレベルでの開発を大きく前進させることができました。また、知的財産の確保に向けた特許出願やライセンス取得も進展しています。

今後のロードマップとしては、2027 年 2 月期に DynaPlanet を基盤としたサービスおよびプラットフォーム開発を本格化しまして、その後は、サービス価値の向上とグローバル展開に重点を置いて取り組んでいく方針です。

2028 年 2 月期以降は、機能拡充や市場展開を通じて、事業規模の拡大と収益機会の創出を目指してまいります。

当社は、DynaPlanet を、既存のソフトウェア開発事業で培った技術力を活かしながら、新たな成長領域へ展開していくための重要な戦略的プロジェクトと位置付けています。

今後、プラットフォームの成長を通じて収益源の多様化を進めるとともに、自動車向けソフトウェア事業に加え、継続的な収益を生み出す事業基盤の構築を目指してまいります。

株式会社ミックウェア

2026 年 2 月期決算説明会

2026 年 7 月 1 日 | 米国東部時間 午前 8 時（日本標準時 午後 9 時）

回答は以上です。

【IR 川島】

それでは、次の質問です。

Q3: ホンダおよびトヨタとの取引関係は、当社の収益基盤において重要な位置を占めています。今後の成長戦略や顧客基盤の拡大において、両社との関係をどのように活用していくお考えでしょうか。

【CEO 鳴島】

鳴島でございます。ご回答申し上げます。

ホンダおよびトヨタは、当社にとって重要な長期的パートナーであり、株主でもあります。

2026 年 2 月期においても、ホンダグループおよびトヨタグループは当社の主要顧客であり、売上高において重要な割合を占めています。

これらの関係は、長年にわたり自動車向けソフトウェア開発を通じて培ってきた信頼関係の表れであると考えています。

当社の中長期的な顧客戦略としては、ホンダやトヨタをはじめとする主要 OEM との関係をさらに深化させるとともに、顧客基盤の拡大にも取り組んでいます。実際に、当社はマツダやダイハツ、デンソーをはじめとする自動車業界のさまざまな企業とも取引を行っています。また、IVI から SDV への事業領域の拡大を進める中で、これらの長期的な顧客関係は、新たなビジネス機会の獲得や持続的な成長を支える重要な基盤になると考えています。

回答は以上です。

【IR 川島】

次のご質問です。

Q4: ミックウェアは米国、タイ、ドイツに海外拠点を有しています。これらの海外事業は、今後のグローバル展開や中長期的な成長にどのように貢献すると考えていますか。

【CEO 鳴島】

それでは、鳴島よりご回答いたします。

当社の海外子会社は、日本国外における顧客対応や新たな事業機会の開拓を支える重要な拠点です。現在も日本市場が当社の主力市場ではありますが、当社の顧客にはグローバルに事業を展開する日本の主要 OEM が含まれています。米国、タイ、ドイツに拠点を持つことで、こうしたお客様の国際的な事業展開をより効果的にサポートするとともに、人材やパートナーシップの獲得機会を広げ、将来の海外事業拡大に向けた基盤を構築できると考えています。

株式会社ミックウェア

2026 年 2 月期決算説明会

2026 年 7 月 1 日 | 米国東部時間 午前 8 時（日本標準時 午後 9 時）

当社は、このグローバルな拠点網を、SDV 事業および DynaPlanet プラットフォームをはじめとする新たな事業の成長を支える重要な基盤と考えており、中長期的な成長戦略の一環として強化を進めています。

回答は以上です。

【IR 川島】

それでは、お時間が迫ってまいりましたので、次の質問を最後とさせていただきます。

Q5: オーガニック成長投資と M&A を含む戦略的投資チャンスをどのように判断をする際の基準を教えてください。

【CEO 鳴島】

こちら鳴島よりお答えいたします。

当社としては、まず成長投資を最優先に考えています。

技術開発や製品・プラットフォーム強化、人材への投資を通じて事業拡大を進めていく方針です。一方で、技術力の強化や顧客基盤の拡大、競争力向上につながる戦略的な M&A や提携については、規律ある姿勢で検討していきます。

今後も戦略適合性や投資効果を十分に見極めながら、オーガニック成長と M&A のバランスを図り、長期的な企業価値向上を目指してまいります。

選定基準としては、当社は、各投資および開発プロジェクトごとに KPI を設定し、KPI の達成度に基づき、投資を継続するかどうかを毎年評価しています。採算性が確保されるまでは、KPI の達成状況に基づいて継続または見直しの判断が行われます。

回答は以上です。

【IR 川島】

本日の決算説明会はこれで終了となります。当社の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございました。ご質問がございましたら、こちらに記載がございます、当社 IR チームまでご連絡ください。いただいたご質問には、可能な限り速やかに回答させていただきます。

改めまして、当社へのご関心とご支援に心より感謝申し上げます。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。