株式会社ミックウェア

2027 年 2 月期 中間期決算説明会

2026 年 11 月 11 日 | 午後 4 時 00 分（日本時間）

登壇者：

鳴島 健二	創業者 代表取締役会長 兼 社長 CEO
瀬川 琢磨	共同創業者 CFO
川島 舞子	IR 担当責任者

【IR 川島】

（スライド 1：カバーページ）

皆様、こんにちは。本日はご多忙のところ、株式会社ミックウェア 2027 年 2 月期 中間期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。

本日の司会を務めます、株式会社ミックウェア IR 担当責任者の川島でございます。本説明会は視聴モードのみで開催しております。あらかじめご了承ください。また、本説明会の動画は、後日当社 IR ウェブサイトにて公開する予定でございます。

それでは、本日の登壇者をご紹介いたします。

創業者 兼 CEO の鳴島 健二、共同創業者 兼 CFO の瀬川 琢磨でございます。

本日のプレゼンテーションでは、CEO の鳴島より、会社概要および成長戦略についてご説明いたします。

その後、CFO の瀬川より、決算概要についてご説明いたします。プレゼンテーション終了後には、事前にお寄せいただいたご質問にお答えする質疑応答の時間を設けております。

特段の記載がない限り、本プレゼンテーションで言及する数値および成長率は、すべて米ドル建ての実績に基づいております。為替レートは、2026 年 2 月期 中間期累計を 1 米ドル＝146.90 円、2027 年 2 月期 中間期累計を 1 米ドル＝159.74 円として換算しております。

（スライド 2：将来の見通しに関する記述）

本題に入ります前に、本説明会でお話しする内容の一部には、1934 年米国証券取引所法（その後の改正を含みます）第 21E 条の意味における、また 1995 年米国私的証券訴訟改革法に定義される、将来の見通しに関する記述が含まれておりますことを、改めて申し上げます。これらの将来の見通しに関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれております。

株式会社ミックウェア

2027 年 2 月期 中間期決算説明会

2026 年 11 月 11 日 | 午後 4 時 00 分（日本時間）

当社は、法令により求められる場合を除き、その後に発生した事象や状況、または当社の予想の変化を反映するために、将来の見通しに関する記述を更新する義務を負うものではございません。

当社は、これらの将来の見通しに関する記述に示された予想は合理的であると考えておりますが、当該予想が正しいものとなることを保証するものではございません。
実際の業績は、予想された業績と大きく異なる可能性がありますことを、投資家の皆様にはご留意いただきますようお願い申し上げます。また、当社の将来の業績に影響を及ぼす可能性のあるその他の要因につきましては、当社の登録届出書およびその他の米国証券取引委員会（SEC）への提出書類をご確認いただきますようお願い申し上げます。

（スライド 4：登壇者紹介）
それでは、創業者 兼 CEO の鳴島よりご説明いたします。鳴島社長、宜しくお願いいたします。

【CEO 鳴島】
皆様、こんにちは。鳴島でございます。

2026 年 5 月のナスダック上場、そして 2026 年 7 月の前回決算説明会以降も、当社は成長戦略を着実に実行し、事業基盤の強化に取り組んでまいりました。

本日は、2027 年 2 月期 中間期における進捗についてご報告するとともに、長期的な成長に向けた当社の戦略的重点事項についてご説明いたします。
（スライド 5：会社概要）

まず、ミックウェアの概要と、この 20 年余りにわたり築いてきた事業基盤について簡単にご紹介いたします。

私は 2003 年、神戸にてミックウェアを創業いたしました。当初は、カーオーディオおよびカーナビゲーションシステムを開発する小さなチームからのスタートでございました。現在では、自動車メーカー向けに車載インフォテインメント、ナビゲーションソフトウェア、およびモビリティソリューションを中心に、自動車メーカー向けのソフトウェア開発を手掛ける企業へと成長しております。

株式会社ミックウェア

2027 年 2 月期 中間期決算説明会

2026 年 11 月 11 日 | 午後 4 時 00 分（日本時間）

20 年以上にわたり、当社は自動車メーカーと緊密に連携しながら、複数の車種に搭載されるソフトウェアを開発してまいりました。当社は、単体のソフトウェアを提供するだけではございません。

お客様と一体となって、それぞれのニーズに合わせたプラットフォームを共同開発しております。そして現在、当社グループは 600 名を超える従業員を擁し、顧客ごとに専門性の高い開発チームを編成しております。

長年にわたり、当社は 360 件を超える特許に裏付けられた高度な技術力を培うとともに、ホンダやトヨタをはじめとする大手自動車メーカーとの長期的なパートナーシップを築いてまいりました。現在は、自動車ソフトウェアで培った経験と専門性を活かし、3D 空間プラットフォーム「DynaPlanet」をはじめとする新たな成長領域へと事業を拡大しております。

（スライド 6：グローバル展開）
事業運営の面では、国内において強固な事業基盤を確立するとともに、グローバルな事業展開を進めております。

当社は神戸に本社を置き、国内に 6 つの事業会社と 13 の拠点を展開するとともに、米国、タイ、ドイツに事業子会社を有しております。このグローバルネットワークは、既存事業を支えるとともに、さらなる海外展開に向けた強固な基盤になるものと考えております。

（スライド 8：2027 年 2 月期 中間期の財務ハイライト）
続いて、財務ハイライトについてご説明します。

2027 年 2 月期 中間期の売上高は、前年同期比 4.9%減、為替レート影響を除いた円ベースでの前年同期比は 3.4%増の 66.4 百万米ドルとなりました。

売上総利益は前年同期比 9.9%増の 24.1 百万米ドルとなり、売上総利益率は 4.9 ポイント改善し、36.3%となりました。

営業利益は前年同期比 7.6%減の 4.9 百万米ドルとなった一方、調整後営業利益は前年同期比 22.7%増の 6.9 百万米ドルとなりました。

普通株主に帰属する中間純利益は、前年同期比 18.9%減の 3.9 百万米ドルとなりました。

株式会社ミックウェア

2027 年 2 月期 中間期決算説明会

2026 年 11 月 11 日 | 午後 4 時 00 分（日本時間）

総じて、今回の業績は、次なる成長フェーズに向けて規律ある戦略投資を実行しつつ、コア事業の収益性向上に引き続き注力してきたことを反映したものと考えております。

それでは、当社の業績および直近の戦略的な進展について、3 つの重要なポイントをご説明いたします。

（スライド 9：2027 年 2 月期 中間期の主なポイント）
1 つ目は、付加価値の高い開発業務を通じて、売上総利益率が改善したことです。売上総利益率は 4.9 ポイント上昇して 36.3%となり、売上総利益は 9.9%増加いたしました。これは主に、SDV 案件の構成が、上流の設計・開発に注力した、より収益性・付加価値の高い後継プログラムへシフトしたことによるものです。

2 つ目は、将来の成長に向けた投資を継続しながら、調整後営業利益を伸ばしたことです。研究開発費は前年同期比 46.9%増加した一方、調整後営業利益は 22.7%増加いたしました。これは、事業の基礎的な収益性を引き続き高めながら、将来の成長に向けた投資を行うことができる当社の力を示すものと考えております。

3 つ目は、将来の成長に向けた基盤を強化したことです。当社は、2 つのプラットフォームである「micAuto-PF」と「DynaPlanet-PF」の開発を進めるとともに、Micware North America および Micware Asia Pacific を完全子会社化いたしました。また、9 月上旬にはグループ再編を実施し、プラットフォームを軸とした成長戦略を正式に打ち出しました。

（スライド 10：2027 年 2 月期 中間期の重点投資領域）
当期間においても、当社は将来の成長をけん引する技術およびプラットフォームへの投資を引き続き優先してまいりました。

研究開発には 5.2 百万米ドルを投資いたしました。これは主に、2027 年 1 月に予定している「DynaPlanet Studio」のローンチに向けた準備を含め、プラットフォームを軸とした成長戦略を推進するためのものでございます。

研究開発費の増加は営業利益の減少要因となりましたが、コア事業の収益力は引き続き堅調でございます。今後も、安定した利益を維持しながら、新たなプラットフォームへの投資を継続してまいります。

こうした成長投資と並行して、当社は北米を中心に、海外での事業展開も拡大しております。

（スライド 11：グローバル展開の強化）
北米は、当社のグローバル展開戦略において重要な市場でございます。2014 年に設立した Micware North America は、海外でのソフトウェア開発サービスを提供する当社の主要拠点となっております。

本年は、同地域における事業基盤を強化するため、いくつかの戦略的な施策を実行いたしました。7 月には Micware North America の完全子会社化を完了し、続いて北米拠点を、より規模が大きく設備も充実したオハイオ州ダブリンの新拠点へ移転いたしました。これにより、同地域における成長をより一層支えられる体制が整ったものと考えております。

これらの取り組みは、海外事業の拡大に向けた当社の幅広い戦略の一環でございます。2027 年 2 月期 中間期において、北米を含む海外事業の売上高は、前年同期比 21.0%増の 1.4 百万米ドルとなりました。

今後は、現地での事業運営体制を強化し、お客様との関係を深めるとともに、北米における新たな成長機会を捉えてまいります。引き続き国内事業が売上の主な柱ではございますが、今後数年にわたり、海外売上高の拡大を目指してまいります。

（スライド 12：今後の方向性）
これまでの説明会でもお伝えしてまいりましたとおり、当社の長期的な成長戦略は、プラットフォーマーへと進化することでございます。

ミックウェアは長年にわたり、ソフトウェア開発会社から、自動車メーカーの Tier 1 ソフトウェアサプライヤーへと進化してまいりました。この基盤を土台として、個別の開発案件にとどまらず、当社の技術と専門性をより幅広いお客様と用途へと展開していくことを目指しております。

この戦略の中核となるのが、成長の柱である 2 つのプラットフォーム、「micAuto-PF」と「DynaPlanet-PF」でございます。次のスライドから、それぞれのプラットフォームの概要と、それらが当社の長期的な成長をどのようにけん引していくのかについて、詳しくご説明いたします。

株式会社ミックウェア

2027 年 2 月期 中間期決算説明会

2026 年 11 月 11 日 | 午後 4 時 00 分（日本時間）

（スライド 13：成長の柱）
当社の成長戦略は、1 つのシンプルな考え方を軸としております。

それは、共通の技術基盤から 2 つの異なる価値を生み出し、それぞれが互いの成長を加速させるというものでございます。「micAuto-PF」と「DynaPlanet-PF」の 2 つのプラットフォームは、それぞれ異なる市場を対象としておりますが、両者が生み出す価値は、いずれも人々の豊かな暮らしに等しく寄与するものと考えております。そのため、一方の進展が、もう一方の強化になり、相互に成長するものと考えています。

「micAuto-PF」は、モビリティ領域に注力したプラットフォームでございます。自動車ソフトウェアにおける当社の強固な基盤を活かし、自動車メーカーによる車両開発のあり方の変革を支援することを目指しております。一方、「DynaPlanet-PF」は、都市や建物の再現を含む、現実世界と仮想世界をつなぐ 3 D 空間プラットフォームでございます。

いずれのプラットフォームも、当社が 20 年以上にわたり培ってきた技術、ソフトウェア、データ、そして開発の知見を基盤としております。これらの強みを新たなビジネス資産へと転換することで、サービス、ライセンス、データ提供を通じた新たな収益機会の創出を目指しております。

さらに重要なもう一つの側面としましてモビリティから得られるデータはデジタル空間の構築や更新に活用でき、またデジタル空間で得られた知見は現実空間のモビリティサービスに還元できると考えております。当社は、この循環も成長戦略の大きな強みであると捉えております。

（スライド 14：micAuto-PF：IVI から Mobility Physical AI へ）
「micAuto-PF」では、車両の SDV 化が進む中で、自動車業界における当社の役割を拡大していくことを目指しております。

当社は、強固な立ち位置からこの取り組みをスタートしていると考えております。長年にわたる OEM との関係と大規模開発の知見に支えられた既存の IVI 事業が、確立された収益基盤となっており、そこから新たな事業機会を追求することができます。

当社のロードマップは 3 つのステージで構成されております。第 1 ステージの「micAuto-IVI」では、既存の自動車ソフトウェア事業を強化いたします。第 2 ステージの「micAuto-SDV」では、コネクテッドサービスや AD/ADAS を含む、より幅広い

SDV エコシステムへと事業領域を拡大いたします。第 3 ステージの「micAuto-Motion」では、さらにその先を見据え、当社が掲げる「Mobility Physical AI」のビジョンに沿って、ドローンや配送ロボットなどの新たなモビリティ分野への当社技術の応用を目指してまいります。

ここでの戦略的な機会は、個別のエンジニアリング案件にとどまらず、ソフトウェアサービスや当社ソフトウェア資産のより幅広い展開を通じて、新たな収益源を創出することにございます。

重要な点として、このロードマップは、すでに収益を生み出している事業を基盤としております。

2027 年 2 月期 中間期には、当社の主要な SDV 開発プログラムが、より付加価値の高い後継プロジェクトへと移行いたしました。これにより、当社の長期的な目標を支える技術力とお客様との関係が、一層強化されております。

（スライド 15：DynaPlanet-PF：1 つのプラットフォーム、3 つの 3D レイヤー）
続いて「DynaPlanet-PF」についてご説明いたします。当社は、現実空間と仮想空間をつなぐ 3 D 空間プラットフォームを創り出し、従来の自動車ソフトウェア事業の枠を超えた新たな事業機会を切り拓くことを目指しております。

当社は、DynaPlanet を単なる 3D モデルを作成する技術にとどまらないものと捉えております。企業、自治体、ユーザー、そしてクリエイターが、3 D デジタル空間にアクセスし、開発を行い、そこから価値を生み出すことができるエコシステムの構築を目指しております。

本プラットフォームは、3 つのレイヤーで構成されております。「Real 3D Interiors」と「Real 3D Cities」は、建物や都市をデジタル空間上に再現するもので、それぞれ企業や自治体における実用的な活用を支援いたします。「Virtual 3D Worlds」は、この考え方をユーザーや AI が創り出す空間へと広げるもので、より幅広い方々が参加できる機会を創出いたします。

事業面では、データ提供やライセンス、さらにはソリューションやサービスを通じて収益を生み出す機会があると考えております。また、エコシステムの拡大に伴い、クリエイターとユーザーの接点となるマーケットプレイスを通じた収益化の可能性もあると見込んでおります。

株式会社ミックウェア

2027 年 2 月期 中間期決算説明会

2026 年 11 月 11 日 | 午後 4 時 00 分（日本時間）

当社はすでに、DynaPlanet 関連サービスから収益を上げております。次のマイルストーンとして、2027 年 1 月に「DynaPlanet Studio」のローンチを予定しております。

DynaPlanet Studio は、クリエイターが自ら 3D 空間を用いたコンテンツの制作・公開し、多くのユーザーに使っていただく事で、先に述べたマーケットプレイスの実例として収益化できるよう設計されたサービスでございます。

それでは、開発プロセスをいくつかお見せします。

（動画再生）

今ご覧になったものは、開発の初期段階です。1 月以降は多くのクリエイターが、ここで制作を開始すると期待しております。それが DynaPlanet Studio です。

当社は、このプラットフォームを軸とした成長戦略が、ミックウェアにとって重要な新たな章の幕開けになるものと考えております。今後もこの戦略に沿った、両プラットフォームのさらなる進捗について、皆様にご報告できることを楽しみにしております。

ご清聴いただき、誠にありがとうございました。それでは、ここからは CFO の瀬川より、決算の詳細についてご説明いたします。

【CFO 瀬川】

（スライド 16：登壇者紹介）

瀬川でございます。

決算の詳細についてご説明する前に、直近の主なマイルストーンについて簡単に触れさせていただきます。

（スライド 17：最近の主なマイルストーン）

ここ数カ月間において、当社はグローバルな事業運営の強化、戦略的パートナーシップの拡大、そしてプラットフォームを軸とした成長戦略の推進において、着実な進展を遂げてまいりました。

前回の決算発表からの進捗をご報告いたします。

まず 7 月には、Micware North America および Micware Asia Pacific を完全子会社化いたしました。

9 月には、MulticoreWare および ESRI ジャパンとの戦略的提携を締結したほか、グループ再編を完了し、プラットフォームを軸とした成長戦略により適した組織体制を整えました。

これらのマイルストーンの一つひとつが、グローバルな存在感の強化、パートナーシップの深化、そして長期的な成長に向けた新たな機会の創出という当社のビジョンの実現に、着実に近づくものであると考えております。

（スライド 18：売上高）
それでは、中間期決算の概要についてご説明いたします。

2027 年 2 月期 中間期の売上高は 66.4 百万米ドルとなり、前年同期の 69.9 百万米ドルから 4.9%減少いたしました。ただし、この減少は主に円安の影響によるものでございます。円ベースでは、売上高は前年同期比 3.4%増加しており、当社事業が引き続き成長していることを示しております。

サービス別に見ますと、ソフトウェア開発サービスは引き続き当社の中核的な収益源であり、円ベースで 4.1%増加いたしました。この増加は主に、前車種プロジェクトの完了に伴い、より付加価値の高い後継プロジェクトの本格的な開発が進んだこと、ならびにカスタマイズ関連業務によるものでございます。

ライセンス収入は、既存顧客の新型車種向け LBS ライセンス料の増加により、円ベースで 3.6%増加いたしました。一部の旧型車種および SDV コネクテッドサービスに係るライセンス料は減少したものの、ライセンス収入全体としては堅調に推移いたしました。

一方、ソフトウェア関連サービスは、主に SDV セグメントの売上減少により、円ベースで 4.8%減少いたしました。

（スライド 19：売上高の内訳）
サービス別の売上構成について見ますと、ソフトウェア開発サービスは引き続き当社の主要な収益源であり、2027 年 2 月期 中間期の売上高全体に占める割合は、前年同期の 78.6%に対し、79.1%となりました。

ライセンス収入は売上高全体の 14.3%を占め、前年同期から横ばいとなりました。残りの 6.6%はソフトウェア関連サービスによるものでございます。

（スライド 20：売上総利益）
続いて売上総利益について、収益性が大きく改善いたしました。

2027 年 2 月期 中間期の売上総利益は 24.1 百万米ドルとなり、前年同期の 21.9 百万米ドルから 9.9%増加いたしました。円ベースでは、売上総利益は前年同期比 19.5%増加しております。

売上総利益率は、前年同期の 31.4%から 4.9 ポイント上昇し、36.3%となりました。これは、円ベースで売上高が増加する一方、売上原価が減少したことによるものでございます。
この改善は主に、プロジェクト構成の良化によるものでございます。

主要な SDV 開発プログラムが、完了したプロジェクトから、上流工程の設計・開発を中心とした、より収益性と付加価値の高い後継プロジェクトへと移行いたしました。一方で、新型車種の立ち上げに伴うコストの増加や、IPO に関連する一過性かつ非資金性の株式報酬費用の計上が、一部相殺要因となりました。

（スライド 21：調整後営業利益）
調整後営業利益は、2027 年 2 月期 中間期に 6.9 百万米ドルとなり、前年同期の 5.6 百万米ドルから 22.7%増加いたしました。円ベースでは、調整後営業利益は前年同期比 33.4%増加し、調整後営業利益率は前年同期の 8.0%から 10.4%へと改善いたしました。

調整後営業利益の増加は、主に売上総利益の増加によるものです。一時的な IPO 関連費用を除いた研究開発費および人件費の増加を、売上総利益の増加が上回りました。調整後営業利益の算出方法の詳細につきましては、米国会計基準に基づく営業利益との調整表を含め、補足資料に記載しております。

（スライド 22：当社の普通株主に帰属する中間純利益）
普通株主に帰属する中間純利益は、2027 年 2 月期 中間期に 3.9 百万米ドルとなり、前年同期の 4.8 百万米ドルから 18.9%減少いたしました。円ベースでは、普通株主に帰属する中間純利益は 11.8%減少しております。

米ドルベースでの減少幅がより大きくなっているのは、主に円安の影響と、両期間で適用している為替レートが異なることによるものでございます。

中間純利益の減少は、主に前年同期に計上した一過性の負ののれん発生益が、当中間期には発生しなかったことによるものでございます。加えて、研究開発投資の増加および IPO に関連する一過性の株式報酬費用が、売上総利益の増加をおおむね相殺いたしました。一方で、法人税等の減少により、これらの影響は一部相殺されております。

一過性の項目を除くと、研究開発投資を継続しながら売上総利益率および調整後営業利益を拡大できたことは、当社の中核的な収益力が引き続き強化されていることを示しております。

（スライド 23：バランスシート）
続いて、財政状態についてご説明いたします。

2026 年 8 月 31 日時点の現金及び現金同等物は 66.3 百万米ドルとなり、2026 年 2 月 28 日時点の 52.9 百万米ドルから増加いたしました。この増加は、IPO による手取金と営業キャッシュ・フローのプラスによるものでございます。

総資産は 155.2 百万米ドルとなり、前期末の 156.6 百万米ドルとほぼ同水準となりました。米ドルベースでの減少は、主に為替換算の影響によるものであり、日本円ベースでは総資産は若干増加しております。

負債合計は、短期借入金の全額返済と長期借入金の返済の継続により、101.4 百万米ドルから 76.8 百万米ドルへと減少いたしました。

純資産合計は、IPO に伴う株式の発行と償還可能株式の振替により、52.7 百万米ドルから 78.5 百万米ドルへと大幅に増加いたしました。借入金の返済に伴い総資産も減少したことから、自己資本比率も大きく改善しております。

総じて、当社は財務基盤を強化し、レバレッジを低減するとともに、成長戦略の実行を支える財務の柔軟性を高めてまいりました。

（スライド 24：キャッシュ・フロー）
続いて、キャッシュ・フローについてご説明いたします。

株式会社ミックウェア

2027 年 2 月期 中間期決算説明会

2026 年 11 月 11 日 | 午後 4 時 00 分（日本時間）

2027 年 2 月期 中間期においても、引き続き営業キャッシュ・フローはプラスを確保し、営業活動によるキャッシュ・フローは 8.7 百万米ドルの収入となりました。これは主に、中間純利益の計上と、売掛金および契約資産の回収によるものでございます。
投資活動によるキャッシュ・フローは 0.8 百万米ドルの支出となりました。これは主に、有形固定資産および無形資産の取得によるものでございます。

財務活動によるキャッシュ・フローは 6.6 百万米ドルの収入となりました。これは主に、IPO による手取金によるもので、借入金の返済により一部相殺されております。
当社のキャッシュ・フローは、事業からの安定したキャッシュ創出と、IPO 後の財務基盤の強化に支えられ、引き続き堅調に推移いたしました。

2027 年 2 月期 中間期は、ミックウェアにとって重要な期間となりました。

当期間において、当社は IPO を通じて財務基盤を強化するとともに、コア事業の収益性を向上させ、将来の成長に向けた投資を拡大いたしました。また、9 月には「micAuto-PF」と「DynaPlanet-PF」を軸としたプラットフォーム成長戦略を始動し、大きな一歩を踏み出しました。

今後も、お客様、パートナー、従業員、そして株主の皆様への価値創造に全力で取り組みながら、モビリティとデジタル空間の両領域において新たな事業機会を追求してまいります。こうした取り組みを通じて、当社の競争力を強化し、持続的かつ長期的な企業価値の向上を図ってまいります。

以上で、私からの説明を終わらせていただきます。ご清聴いただき、誠に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、質疑応答に移ります。

本日の質疑応答は、事前にお寄せいただいたご質問にお答えする形式で進めてまいります。なお、リアルタイムでのご質問はお受けしておりませんが、画面下部のメニューバーにある「Q&A」ボタンをクリックしていただくことで、ご質問をお送りいただけます。ご質問の際は、お名前と会社名をご記入ください。お送りいただいたご質問

は非公開となり、他の参加者の皆様に表示されることはございません。いただいたご質問には、本説明会の終了後、できる限り速やかに回答いたします。

あらかじめご了承くださいますよう、お願い申し上げます。

それでは、1 つ目のご質問です。
Q1：最近、北米子会社を完全子会社化し、オハイオ州に拡張した新オフィスを開設されましたが、今後の成長において、北米はどのような役割を担うのでしょうか。

【CEO 鳴島】
私からお答えいたします。

当社は北米を、日本国外での顧客基盤の拡大と新たな事業機会の創出に向けた重要な市場と位置付けております。

当社の北米事業は、これまで海外で事業を展開する日系 OEM に対し、自動車向けソフトウェア開発サービスを提供することに注力してまいりました。Micware North America を完全子会社化し、オハイオ州のオフィスを拡張することで、現地での対応力を強化し、同地域のお客様とより緊密に連携していくことを目指しております。
今後、自動車業界で software-defined vehicles (SDV)への移行が進む中、当社が日本で培ってきた専門性を、北米におけるより幅広いお客様のニーズに活かせる機会があると考えております。また、既存の OEM との関係をさらに深めるとともに、新たなお客様やパートナーとの事業機会も探ってまいります。

以上でございます。

【IR 川島】
それでは、2 つ目のご質問に移ります。

Q2：プラットフォームを軸とした成長戦略の始動に伴い、今後、ビジネスモデルはどのように変化していくのでしょうか。

【CEO 鳴島】
こちらのご質問についても、私からお答えいたします。

現在、当社が提供する価値の大部分は、個別の開発案件を通じて生み出されております。プラットフォーム戦略を通じて、当社の技術資産をより幅広く展開していくことを目指しております。

当社は長年にわたり、車載ソフトウェアの開発を通じて、技術、ソフトウェア、データ、そして開発の知見を蓄積してまいりました。これらをプラットフォーム内で再利用可能な資産へと転換し、サービス、ライセンス、データ提供を通じて価値をお届けしていくことが、当社の目標でございます。

これにより、当社の収益は新たな形で成長していくことが可能となります。
「micAuto-PF」では、開発業務に加え、当社のソフトウェアやサービスの利用に基づく収益の積み上げを目指しております。「DynaPlanet-PF」では、データ提供やライセンス、ソリューションやサービス、さらにはエコシステムやマーケットプレイスを通じた収益の構築を目指しております。

当社は、開発事業が引き続き強固な基盤となる一方で、これにより事業のスケーラビリティが高まるものと考えております。

以上でございます。

【IR 川島】
それでは、次のご質問です。

Q3：micAuto-PF と DynaPlanet-PF はどのように連携し、両者の間にはどのようなシナジーがあるとお考えでしょうか。

【CEO 鳴島】
ご質問ありがとうございます。

この 2 つのプラットフォームは、互いに補完し合うよう設計されております。

「micAuto」は現実世界を移動するモビリティを対象とし、「DynaPlanet」はその周囲にある都市や建物を対象としております。

当社は、この 2 つのプラットフォームが相互に強化し合える機会があると考えております。ドライブレコーダーのデータなど、モビリティから得られるセンサーデータは、「DynaPlanet」におけるデジタル空間の生成や更新に活用することができます。

また、こうしたデジタル空間で行った分析やシミュレーションの結果は、現実世界のサービスに還元することができます。

このような連携を通じて、モビリティ、都市、施設、物流の各領域において価値を創出していくことを目指しております。車載ソフトウェアと位置情報サービスの双方における当社の経験に基づき、モビリティとデジタル空間をつなぐことができるこの力こそが、当社戦略の大きな強みであると考えております。

【IR 川島】
それでは、次のご質問に移ります。

Q4：R&D 投資を積極的に実施されていますが、いつ頃、どのように回収できる見込みですか。

【CFO 瀬川】
こちらは私からお答えいたします。

当社の研究開発投資は、回収の時間軸が異なる 2 つのプラットフォームに向けたものです。

1 つ目の「micAuto-PF」は、既存の自動車ソフトウェア事業に近い領域です。上流工程や SDV 関連の技術、AI を活用した開発の効率化などへの投資は、より付加価値の高い開発案件の獲得や、採算の改善という形で、比較的早く事業に還元されると考えています。今期の売上総利益率の改善も、こうした取り組みの延長線上にあります。
2 つ目の「DynaPlanet-PF」は、中長期の成長に向けた投資です。スタジアム向けの PreSpot など、法人向けソリューションから収益化を始めており、2027 年 1 月には DynaPlanet Studio の公開を予定しています。その後は、クリエイターやユーザーの拡大に合わせて、データ提供やライセンス、マーケットプレイスへと収益機会を広げていく考えです。

当面は研究開発費の増加が利益を圧迫しますが、これらの投資は既存事業が生み出す利益と、IPO で強化した財務基盤で賄っています。

回収の進み具合は、現時点ではクリエイター数、アプリ数、法人案件数などを指標として想定しており、今後の説明会で報告してまいります。なお、指標は事業の進捗に応じて見直す可能性があります。

以上でございます。

【IR 川島】
それでは、次のご質問です。

Q5：2027 年 2 月期 中間期において研究開発費が大幅に増加しましたが、こうした投資と短期的な収益性とのバランスについて、どのようにお考えでしょうか。

【CFO 瀬川】
こちらのご質問についても、私からお答えいたします。

当社の基本的な考え方は、次なる成長フェーズを支える技術への投資を行いながら、コア事業の収益性を引き続き強化していくことでございます。

2027 年 2 月期 中間期においては、研究開発費を増加させる中でも、売上総利益率を改善し、調整後営業利益を伸ばすことができました。これは、既存の自動車ソフトウェア事業の底堅さを反映したものでございます。また、IPO の成功により当社の財務基盤が強化され、こうした投資を支える柔軟性も一層高まっております。

DynaPlanet についても、事業化に向けた初期的な進展が見られております。

DynaPlanet 関連サービスはすでに収益を生み出し始めており、2027 年 1 月に予定している「DynaPlanet Studio」のローンチに向けて準備を進めております。

今後も研究開発への投資は継続してまいりますが、収益性の高いコア事業を維持しつつ、新たなプラットフォームの事業機会を段階的に拡大していくことに引き続き注力してまいります。こうした取り組みが、ミックウェアの長期的な成長を支えるものと考えております。

以上でございます。

【IR 川島】
それでは、次のご質問に移らせていただきます。

Q6：IPO を経て財務基盤が大幅に強化されましたが、これは成長戦略にどのように寄与するのでしょうか。また、資金配分における優先事項についてお聞かせください。

株式会社ミックウェア

2027 年 2 月期 中間期決算説明会

2026 年 11 月 11 日 | 午後 4 時 00 分（日本時間）

【CFO 瀬川】

こちらのご質問については、私からご説明いたします。

財務基盤の強化により、長期的な成長戦略を実行するうえでの財務的な柔軟性が高まっております。2026 年 8 月 31 日時点の現金及び現金同等物は 66.3 百万米ドルであり、また中間期における営業キャッシュ・フローは 8.7 百万米ドルとなりました。

成長投資における最優先事項は、「micAuto-PF」と「DynaPlanet-PF」の 2 つのプラットフォームの開発と事業化でございます。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「micAuto-PF」領域に 30%、新たな成長機会の創出を目指す「DynaPlanet-PF」領域に 70%を配分する方針です。既存の技術を基盤として、個別のソフトウェア開発案件にとどまらない用途へと展開していくことを目指しております。

残りの手取金は、一般的な事業目的、SDV および LBS セグメントにおける補完的な技術や事業機会への戦略的投資、ならびにマーケティングおよび広告活動に充当する予定でございます。

当社は、強化された財務基盤を活用し、既存事業を支えるとともに、中長期的に新たな成長機会を生み出すと考えるプラットフォームの開発を推進してまいります。
以上でございます。

【IR 川島】

それでは、最後のご質問です。

Q7：ミックウェアの売上高は特定の顧客に集中しており、その半数以上をホンダが占めています。新規の OEM 顧客の獲得状況はいかがでしょうか。

【CEO 鳴島】

こちらのご質問には、私からお答えいたします。

株主でもある Honda と Toyota との長期的な関係は大きな強みで、今後も深めていきます。

同時に、顧客基盤の拡大は重要な優先事項です。micAuto-PF では、OEM コンサルティングや SDV サービスをより標準化された形で提供しており、既存顧客以外の OEM にもアプローチできるようになっています。現在、北米の拠点も活用しながら、国内

株式会社ミックウェア

2027 年 2 月期 中間期決算説明会

2026 年 11 月 11 日 | 午後 4 時 00 分（日本時間）

外の複数の自動車メーカーと協議を進めています。 自動車業界は開発サイクルが長いため、新たな関係が売上につながるまでには時間がかかりますが、足元では商談もいくつか進んでおります。正式にお伝えできる段階になれば報告します。

以上でございます。

【IR 川島】
以上をもちまして、本日の決算説明会を終了いたします。

本日はお忙しい中、ご参加いただき、誠にありがとうございました。ご質問や経営陣との面談をご希望の方は、こちらに記載の連絡先より、当社 IR 担当までお気軽にお問い合わせください。

いただいたお問い合わせには、できる限り速やかにご回答いたします。

改めまして、ミックウェアに対する皆様のご関心とご支援に、心より御礼申し上げます。

今後とも、何卒よろしくお願い申し上げます。ありがとうございました。