

MACNICA홀딩스

기업분석

- (1. 어떤 사업을 하고 있는지,
- (2. 어떤 사업적 리스크를 가지고 있는지,
- (3. 경쟁사는 어떤 곳 인지
- (4. 경쟁사와 비교한 강점과 단점
- (5. 경영자의 키워드와 나의 키워드 매치성 설명
- (6. 자유분석

(1. 어떤 사업을 하고 있는지

글로벌 네트워크, 상품개척력, 기술력 3가지를 중심으로 아래의 사업을 진행한다.

반도체사업

(산업기기,사회인프라,의료기기,로켓,자동차,정보통신,스마트폰,데이터센터,가전등등)

네트워크사업

(지자체,관공서,학교,공장,주택,병원,은행등)

CPS 솔루션사업

(공장,자동차,공공교통기관,건설차량,식물공장,태양광발전)

+AI

>마크니카는 반도체와 사이버세큐리티의 사업영역을 중심으로 최첨단테크놀로지를 포괄적으로 다루는 기술상사이다.

기술서포트등의 부가가치를 더하여 판매하는 것을 중심으로 하는 반도체사업과 네트워크사업에 더하여, CPS솔루션 사업에서는 6개의 테마를 주력으로 자사의 제품과 자사서비스개발판매를 행하고, 상사의 틀을 넘어 비즈니스를 확대중이다.

○반도체?

반도체 메이커와 제조사(자동차,산업기기등등) 사이에서

글로벌 네트워크와 기술의 이점활용하여 우수한 반도체를 개척하고 조달. 이후 제조사에게 조달할 때는 고도의 기술서포트를 같이 제공하는 것으로 보다 빠르고 고성능의 제품화로 이어지도록 하고, 제조업의 양산페이스에 맞게 조절함.

○네트워크?

사이버보안대책으로, 최신기술과 운용지원, 솔루션을 기업과 관공서에게 제공한다.

마크니카는 변화하는 기술과 위협에 대해 빠르게 대응하고 솔루션을 찾아낸다.

○CPS솔루션?

마크니카의 주요 비즈니스인 반도체 와 네트워크, 그중에서도 하드와 소프트 기술력을 바탕으로 사회과제 해결에 활용한다.

1.스마트시티의 모빌리티

2.헬스케어

3.스마트메뉴팩처링

4.CPS세큐리티

5. 순환경제

6. 푸드&에그리테크

+○AI

마크니카의 첨단기술탐색으로,

시대에 맞춰 익스포넨셜 기술탐색도 진행중.

AI는 ARIH(사회문제해결) BRAIL(뇌파데이터화)를

개발중에 있음.

(2. 어떤 사업적 리스크를 가지고 있는지

출처 1. <https://www.eetimes.com/semiconductor-industry-faces-a-seismic-shift/>

2. 2024 11월 반기보고서

기업에서 느낀 리스크 (본사이트 2024년 반기보고서 참고)

이번 보고서에 의하면, 본 홈페이지에 적힌 리스크(실리콘사이클,공급망,공급업체,인재유지,컨트리리스크등등)에 관한 내용과 크게 다를게 없다고 한다. 때문에 뉴스를 통해 사업 리스크를 확인해보고자 하는데, 일부 중국과 관련된 시장에 대한 불안정성에 대해 적혀 있었다.

중국시장의 정체

:자동차,생성AI등은 꾸준히 회복,수요증가중에 있음.

문제는, 산업기기시장에서 회복경향은 보이지만, 중국시장의 정체나 재고조정의 영향으로 고객으로부터의 장납기발주 가 감소중.

반도체 업계 리스크 (EE타임즈 뉴스 참고)

요약: 세계정세로 변동이 더욱 많아지는 25년.

1.인텔의 위기와 매각 가능성

:인텔은 한때 반도체 업계의 리더였지만, 제조 실패와 경쟁 심화로 어려움을 겪고 있음.

현재 broadcom이나 TSMC가 인수하느냐에 대한 말이 나오는데, 그럴 경우 B사는 유통네트워크를 가지고있고, TSMC는 자체 유통을 강화할 수 있기에, 마크니카 입장에서는 어느쪽이든 불리함

이로 인해, 인텔의 altera같은 솔루션 제공 메이커 등과의 유통계약등에 영향이 클 수 있다.

2.ARM의 반도체 개발

:기존은 ARM이 설계라이선스 제공>애플,엔비디아등이 반도체 제작>유통(마크니카) 가 시장에 제공 이었다.

하지만 ARM이 직접제조에 나선다면, 유통업체의 역할도 줄어들 수 있다. 종래부터 말이 나오던 中抜き, 즉 직접거래가 많아질 확률이 높아진다.

3.미/중 반도체 전쟁

: 미국은 칩스법과 반도체 수출규제 강화중.

일본 자체도 미국과 협력하여 중국을 견제하는데, 위에 말했듯, 중국의 장기고객이 줄어들 위험이 존재함.

일본도 래피더스에게 지원하며 반도체 제조 육성에 힘을 쏟는 중인데, 이는 기존 시장의 수요변화를 말함.

어느쪽이든 변동이 많은 반도체시장에 더욱 많은 변화가 예상이 됨.

(3. 경쟁사는 어떤 곳 인지

加賀電子: 加賀電子는 전자 부품 뿐 아니라 EMS와 IT서비스 까지 다양한 사업을 진행중이며, 이는 부품과 반도체 뿐 아니라 다른 관련 부가가치나 사업을 진행한다는 점에서 비슷하다고 할 수있다. 또한 회사 자체에서 글로벌 네트워크를 강점으로 내세우는 점도 비슷하다. 물론, 마크니카는 사이버 보안에 전문성을 가지고 고부가가치로 솔루션과 컨설팅을 진행한다는 점에서 그 차이가 있다. 또한, 글로벌 네트워크는 마크니카의 23개국 이상의 지사에 비하면 조금 덜한 면이 있다. 또한, 加賀電子는 PC부품과 PC부품에서 나오는 부품의 재사용 등, 소비자와의 가까운 사업을 진행하고있다는 점에서 차이가 있다.

이런 내용을 통해, 加賀電子는 경쟁사로 볼 수있지만, 기술제공면에서는 마크니카가 강점을 가진다.

トーメンデバイス株式会社: 가장 알려진 점은 삼성과의 반도체, 전자 부품 특히 메모리쪽의 계약을 한 회사라는 점이다. 豊田通商의 자회사이며, 그 특징을 살려 국내외 대기업 메이커들과도 접점이 많아, 글로벌네트워크를 지닌 회사이다. 주력은 서버와 스트레지, 파운더리, ASIC, 차량용 반도체로, 공급망과 맞춤형 반도체를 설계해주는 서비스에 집중하고 있다. 경영방향이나 중장기에도, 삼성에 납부하는 것에 대한 내용이 먼저 적혀있는 부분이 많아, 한국과의 관계가 깊은 회사이다. 단점이라한다면, 역시 삼성에 의존도가 깊다는 점도 있다.

(4. 경쟁사와 비교한 강점과 단점

위에서 설명한 것 처럼, 마크니카의 강점은 반도체 미 전자부품 사업 유통을 기반으로, AI,

자율주행, CPS 솔루션, 전문성이 높은 사이버보안 솔루션등으로 최첨단기술을 통한고부가가치 사업으로 진행되고 있다는 점이다. 특히 AI는 뇌파데이터나 사회과제해결을 위한 엑스포 낸셀 기술탐색도 개발중에 있다.

(5. 경영자의 키워드와 나의 키워드 매치성 설명

変化の先頭

新しい価値を創造する

사장메세지에서 가장 많이 나오는 키워드,

변화에 가장 빠르게 대응하고 새로운 가치를 찾아내어 창조한다.

변동성이 심하고 세계정세에 민감한 반도체를 유통하는 회사인 만큼, 변화에 발 빠르게 대응하고 새로운 가치를 탐구하고 적용하는 점을 사장이 강조하는 이유는 충분하다. 많은 실패와 경험으로 과제를 명확히하고, 빠르게 바꾸어 결과를 낸다.

나의 키워드는 도전정신이라고 생각한다.

도전정신이란, 새로운 환경에서도 과감하게 시도하고, 실패에서 지속적으로 개선해나가는 태도라고 생각한다. 이는 빠르게 변화에 대응하고 새로운 가치를 창조해가는 사장의 철학과도 비슷하다.

예를들어, 일본사회라는 새로운 환경에서, 유학생으로서 나는 어떤 역할을 할 수 있을까 고민하던 나는, 0부터 새로운 기획을 만들어 내는 대학의 기업 프로그램에 도전했다. 평소, 아이디어를 내고, 다른 의견을 수용하고 조율하는 것에 적극적이던 난, 유학생으로써 다각적인 시각의 아이디어를 제공하며 프로그램에 임했지만, 처음에는 외국어로 사고하며 내의견을 그대로 전달하고 조율하는 것이 어려워 팀을 유지하는 것도 힘들었다. 하지만, 한 번의 실수로 배운 것을 빠르게 고치고 적극적으로 아이디어를 제시한 결과, 결국 팀원들과 나의 의견 중 강점만을 모아, 드론X다문화축제라는 독창적인 기획을 세워 멘토에게 평가를 받았다.

새로운 환경에 두려워하지 않고, 오히려 성장의 기회로 변화를 쫓아 가치를 창조하는 나의 경험이, 마크니카의 변화에 선두에 서서 최첨단의 가치를 추구하는 점과 비슷하다고 할 수 있다.