

2025年3月期 通期決算説明資料 (事業計画及び成長可能性に関する事項)



Microwave **Chemical**

**Make Wave,
Make World.**

世界が知らない世界をつくれ

アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2025年3月期決算
3. 業績予想と経営指標
4. 中期ビジョンと成長戦略
5. 会社/事業概要及び参考資料

エグゼクティブ・サマリー(1/2) : 25/3期通期決算と業績予想

2025年3月期 通期決算

- 売上高1,608百万円（24/3期対比(14)%）、営業利益187百万円（同+39%）で着地
 - 販管費：コスト管理の徹底と人員計画の一部未達により計画対比9%減
 - 営業利益：上記の結果、計画対比290%増
- 経営指標（KPI）
 - 新規案件獲得数：計画29件に対し24件で着地
 - 契約総数：計画61件に対し71件で着地
- 重点領域：鉱山及びケミカルリサイクル領域を中心として大型プロジェクトへつながる重要案件を獲得/進捗

業績予想

- FY25期は決算期変更を計画しており（3末決算⇒6末決算）、15ヶ月間の変則決算となる
 - 12ヶ月ベース：26/3期売上高1,317百万円、営業損失▲662百万円
 - 15ヶ月ベース：26/6期売上高1,613百万円、営業損失▲853百万円 を計画
- 原価：Phase 2案件における開発装置立上げ増加、及び25/3期に設計等の利益率の高いスコープが先行したことによる計上タイミングの関係で、一時的に原価率が増加
- 販管費：社会実装に向けた人員増強に伴う人件費増加、新規事業に係る先行研究開発投資により増加
 - 人件費増額 +約60百万円（25/3期(12M)→26/3期(12M)比較）
 - 新規事業に係る先行開発費用 +約90百万円（26/6期(15Mベース）、開発に係る人件費含む）
- CF：借入金による以下ファイナンスを25年3月に実行済であり、FY25期のキャッシュポジションを確保
 - 紀陽銀行より1.8億円を借入
 - 商工中金との5億円のコミットメントラインも延長契約済（5年間）
- 27/6期は営業黒字化を計画とする

エグゼクティブ・サマリー(2/2) : 成長戦略

中期成長イメージ

- 従来から取り組んできたマイクロ波ソリューション事業（提携事業）を中核としつつ、新規事業の創出を両輪とした成長戦略を展開。これにより、FY2030時点で売上高100億円の達成を目指す
- 提携事業：これまで収益の中心であったPhase2案件（単価数千万円~）に加えて、単価数億円~数十億円のPhase3（実機導入）を2030年までに5件実装させる
 - これによりFY30迄の5年間で130~140億円の売上を計画
 - リードタイム・利益率についても、下記施策（①）により改善を進める
- 2030年以降は技術を確立させることで毎年複数件の実機導入を目指す
- 加えて、新規事業を立ち上げて安定的な収益を実現する（②）

① 提携事業深化

- 引き続き社会実装の見込がある重要案件に選択・集中し着実に開発・実装を進める
 - 鋳山プロセス、ケミカルリサイクル、炭素繊維製造
- 実機導入による大型収益を目指すとともに、技術・装置の標準化を進めることで長期的な粗利率の改善・リードタイム短縮化を行う
 - 鋳山プロセス新規標準実証装置への開発投資
 - 既存標準ベンチ装置のアップグレード
- また、マイクロ波装置のスケールアップに伴い発振器コストが増加し納期も長期化しており、提携事業における利益を圧迫していたことから、26/6期より内製化に向けた開発を進め、コストダウンを目指す
 - 発振器開発のエキスパートを採用済
 - 長期的には当社が外部に販売できる体制を作ることを目指す

② 新規事業探索

- 戦略仮説の立案と仮説検証のサイクルを回しながら進める
 - MWの他分野への展開（例：半導体材料領域）
 - 当社のCapability（事業開発~ラボ~エンジの一貫した機能）を活用した、MW以外の新規ソリューションの既存顧客への提供
 - Small M&A
- 2030年までに継続収益の獲得を目指す

アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2025年3月期決算
3. 業績予想と経営指標
4. 中期ビジョンと成長戦略
5. 会社/事業概要及び参考資料

経営成績 2025年3月期 通期損益サマリー

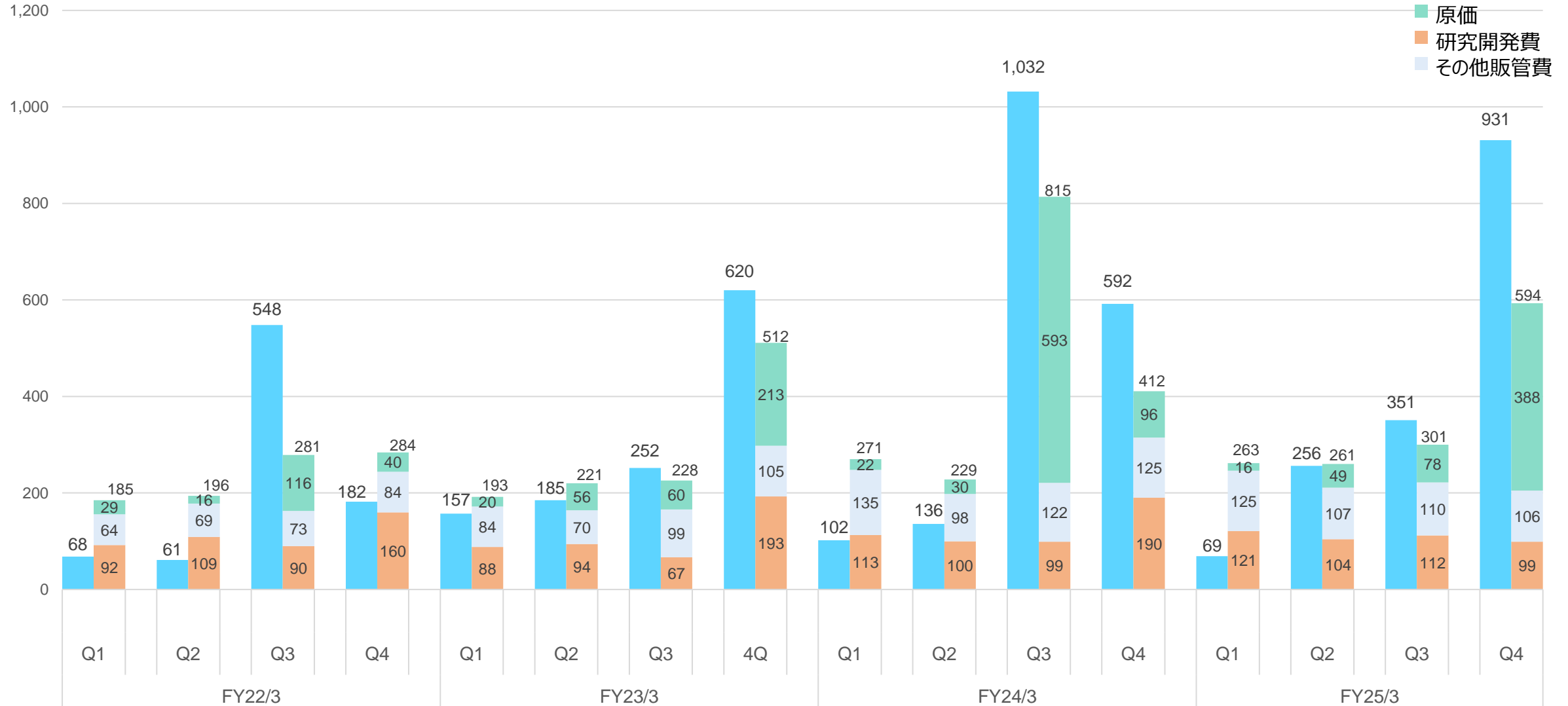
- 売上高に関して、Phase1ではこれまでの知見を活かし、テーマの難易度や事業性をよりの確に見極める体制へ移行。その結果、契約件数は前期比で減少したが、将来的な収益性を見据えた選別型の事業開発体制を構築
- 金額の大きいPhase2案件は引き続き堅調に推移。ケミカルリサイクル・鉱山プロセスを中心に全体としてポートフォリオ最適化が進捗
- 販管費については、コスト管理の徹底および人員計画の一部未達により、想定以上に抑制が進んだ。その結果、営業利益～当期純利益には計画値を上回った

(百万円)	FY24/3 通期	FY25/3 通期	前年比		FY25/3 通期計画 ⁽²⁾	計画対比	
			差額	%		%	
売上高⁽¹⁾	1,863	1,608	(254)	(13.7)%	1,710	(5.9)%	
Phase 1	565	258	(306)	(54.3)%	490	(47.3)%	
Phase 2	1,274	1,330	56	4.4%	1,201	10.8%	
Phase 3	-	15	15	-	15	0.0%	
Phase 4	-	0	0	-	-	-	
その他	24	4	(20)	(83.2)%	3	15.5%	
売上総利益	1,120	1,075	(45)	(4.1)%	1,021	5.3%	
対売上高比	60.1%	66.8%	6.7pt	-	59.7%	7.1pt	
営業損益	134	187	52	39.4%	48	289.6%	
対売上高比	7.2%	11.7%	4.4pt	-	2.8%	8.8pt	
経常損益	130	182	51	39.1%	40	354.2%	
税引前純損益	(897)	164	1,061	-	40	309.8%	
税引後純損益	(944)	161	1,106	-	37	333.5%	

- (1) Phase 1は研究開発フェーズ、Phase 2は実証開発フェーズ、Phase 3は実機導入（装置販売）フェーズ、Phase 4は製造支援フェーズ
- (2) 2024年5月10日発表の2025年3月期業績予想に基づく

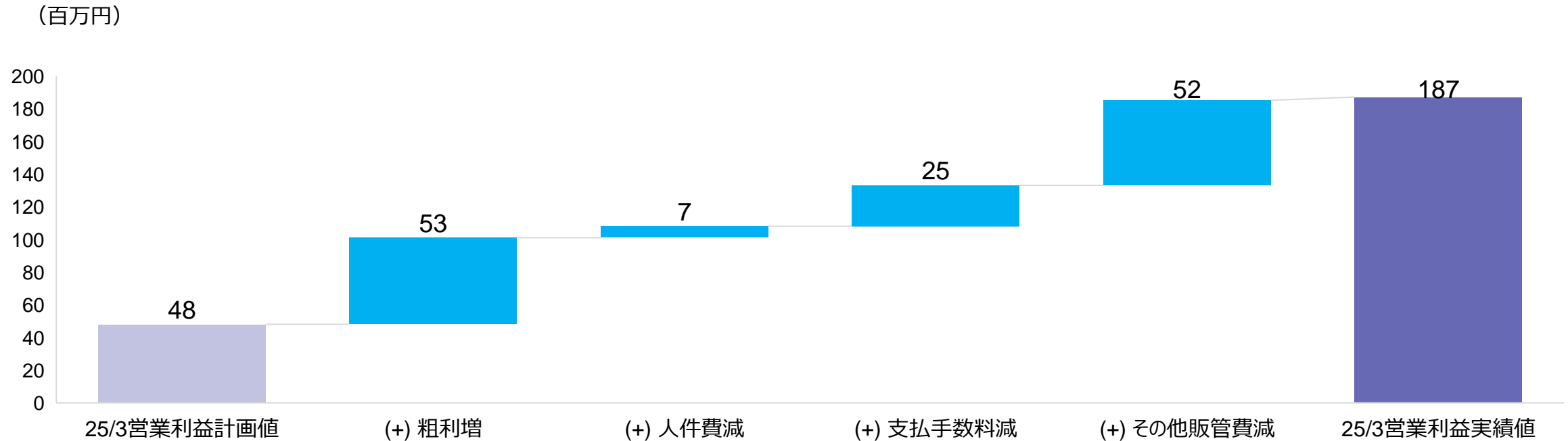
四半期経営成績推移 (22/3期Q1-25/3期Q4)

(百万円)



25/3期営業利益 予実分析

- 期初に見込んでいた金額の大きい重要Phase2案件については着実に開発が進捗し、一部については増額も実現
- 販管費については、コスト管理の徹底と人員計画の一部未達により計画対比9%減
- 上記の結果、営業利益は計画対比290%増となった



2025年3月期貸借対照表サマリー

- 2025年3月に紀陽銀行より1.8億円の借入を実行
- 上記取引実行の上で、現預金は24/3末から微減となっているが、これは一部契約において回収サイトが長期化し、売掛金が増加・契約負債が減少したことが背景（流動資産の合計額は約2億円増加）

24/3末時点 貸借対照表

百万円

現預金	529	買掛金	4
売掛金	304	1年内返済長期借入金	7
仕掛品	12	契約負債	287
その他	146	その他	241
流動資産	993	流動負債	541
有形固定資産	816	長期借入金	202
		リース債務	295
無形固定資産	6	固定負債	497
関係会社株式	0	資本金等	3,398
その他	77	利益剰余金	(2,542)
投資その他の資産	77	純資産	856
資産合計	1,894	負債純資産合計	1,894

25/3末時点 貸借対照表

百万円

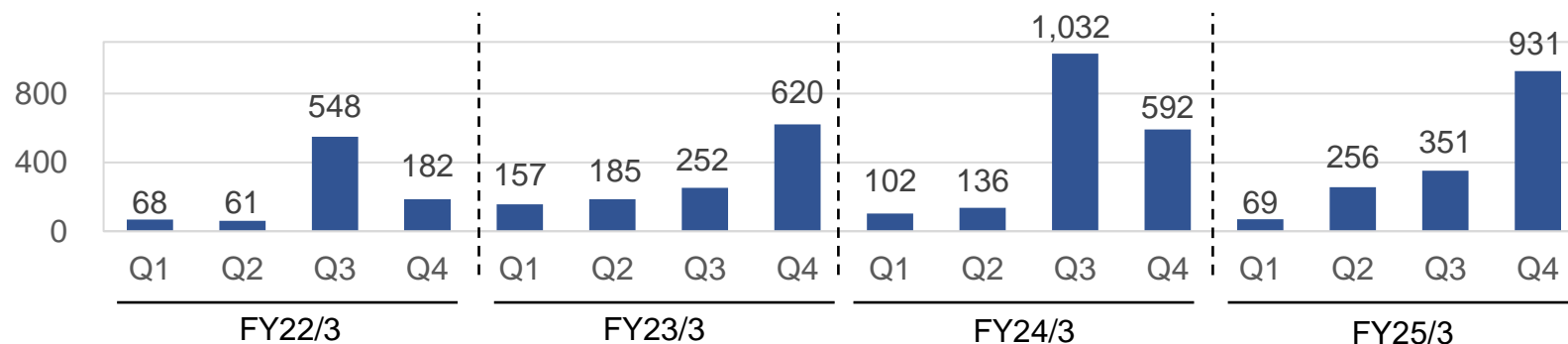
現預金	507	買掛金	68
売掛金	598	1年内返済長期借入金	28
仕掛品・貯蔵品	43	契約負債	129
その他	64	その他	200
流動資産	1,214	流動負債	426
有形固定資産	809	長期借入金	353
		リース債務	280
無形固定資産	21	固定負債	633
関係会社株式	--	資本金等	3,445
その他	78	利益剰余金	(2,381)
投資その他の資産	78	純資産	1,064
資産合計	2,124	負債純資産合計	2,124

業績の季節的変動・収益認識について

<業績の季節的変動について>

当社の主要顧客である化学企業においては、新年度直前の3月までに研究開発予算の獲得が行われるため、当社との共同開発は第1四半期または第2四半期に開始することが多くなります。その結果、**当社の収益が計上される共同開発の完了時期が下半期に偏重**する傾向にあります。また、大型案件の完了時期による影響があります。これに対して販売費及び一般管理費は、その大部分が固定費であることから、利益の割合も下期に偏重する傾向にあり、投資家の判断に影響を及ぼす可能性があります。

各四半期会計期間の売上高
(百万円)



<収益の計上基準>

当社の顧客との契約から生じる収益に関する主要な事業における主な履行義務の内容及び当該履行義務を充足する通常の時点（収益を認識する通常の時点）は以下のとおりであります。なお、約束された対価は履行義務の充足時点から概ね1ヶ月以内で支払いを受けており、対価の金額に重要な金融要素は含まれておりません。

① 共同開発契約

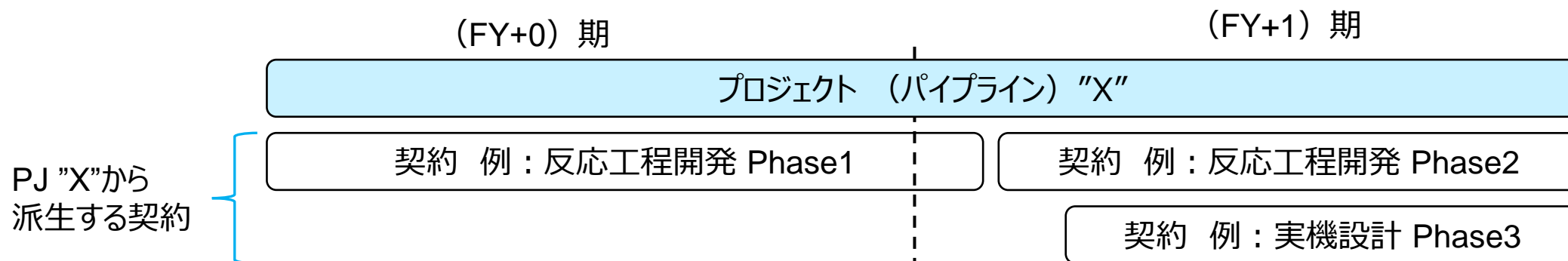
共同開発契約においては、開発テーマに関する報告書・サンプル等を提出し対価を得ております。このような契約においては、**顧客による報告書・サンプル等の検収が完了した時点で収益を認識**しております。

② ライセンス契約

ライセンス契約においては、顧客に対して当社の知的財産の実施許諾を行い、その対価として契約一時金、ランニングロイヤリティを得ております。契約一時金は、知的財産の実施許諾する時点で収益を認識しております。ランニングロイヤリティは、実施許諾先の企業の売上高に基づいて生じるものであり、実施許諾先の企業において製品が販売された時点で収益を認識しております。

経営指標について

1. 当社の事業を捉える為の重要な経営指標は、①**新規契約獲得数**、②**契約総数**、③**Phase別売上高**である。
2. ①新規契約獲得数と②契約総数における「契約」はプロジェクトを遂行するため顧客と個別に締結し、ソリューション提供のフェーズや形態に応じて、一つのプロジェクトより複数締結することもある（以下参照）。
3. ③Phase別売上高は、契約のフェーズ進捗について、全体的な分布とステージアップの進捗を把握するための情報であり、当社の成長を捉えるための指標となる。
4. 契約は当社収益を主に構成するものであり、当期中に検収を完了し収益が計上される「契約」を経営情報として開示している。



参考情報：助成金

- グリーン領域を中心に以下の助成を受けながら開発を推進
- また、当社が直接助成されているもの以外に、顧客企業が助成金を活用している開発案件も複数存在

機関	事業名	テーマ	助成金収入額（千円）
NEDO	<ul style="list-style-type: none">• 脱炭素社会実現に向けた省エネルギー技術の研究開発・社会実装促進プログラム／実証開発	<ul style="list-style-type: none">• マイクロ波プロセスを応用したプラスチックの新規ケミカルリサイクル法の実証開発	<ul style="list-style-type: none">• 2,624
NEDO	<ul style="list-style-type: none">• 脱炭素社会実現に向けた省エネルギー技術の研究開発・社会実装促進プログラム／重点課題推進スキーム（フェーズI）	<ul style="list-style-type: none">• マイクロ波加熱を利用した革新的ナフサクラッキング技術の開発	<ul style="list-style-type: none">• 8,421
AMED	<ul style="list-style-type: none">• 次世代治療・診断実現のための創薬基盤技術開発事業（RNA標的創薬技術開発）	<ul style="list-style-type: none">• 核酸医薬品の製造・精製・分析基盤技術開発における、原料・原薬の製造基盤技術の開発	<ul style="list-style-type: none">• 545

1 新規契約獲得数

- 計画29件に対して、24件で着地

2 契約総数

- 計画61件に対して、71件で着地

3 Phase別売上高

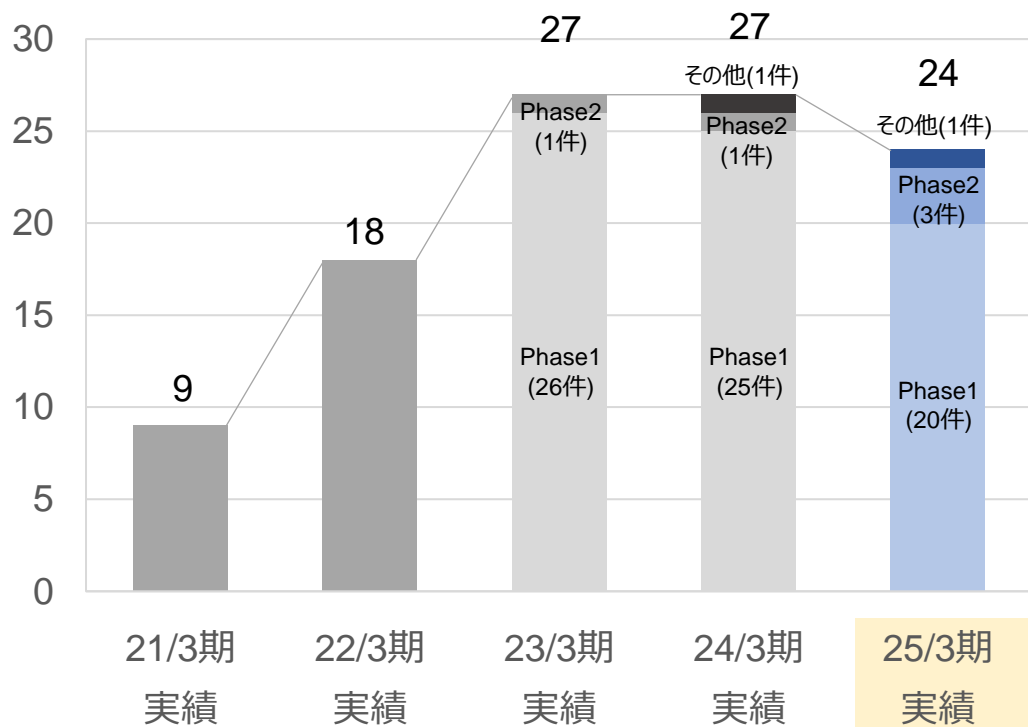
- 売上計画1,710百万円に対して、1,608百万円（94%）で着地
- Phase1の進捗が遅れたが、Phase2は計画比+11%となり、売上高全体の83%を占める（24/3期は68%）

経営指標① 新規契約獲得数

- 計画29件に対して、24件で着地
- Phase1では、過去の知見を活かした選択と集中を進めた結果、開発着手案件数は戦略的に絞り込まれた。一方で、技術標準化の進展により、Phase2から直接着手可能な案件を複数獲得するなど、開発プロセスの高度化と収益化スピードの向上につながる成果が得られた

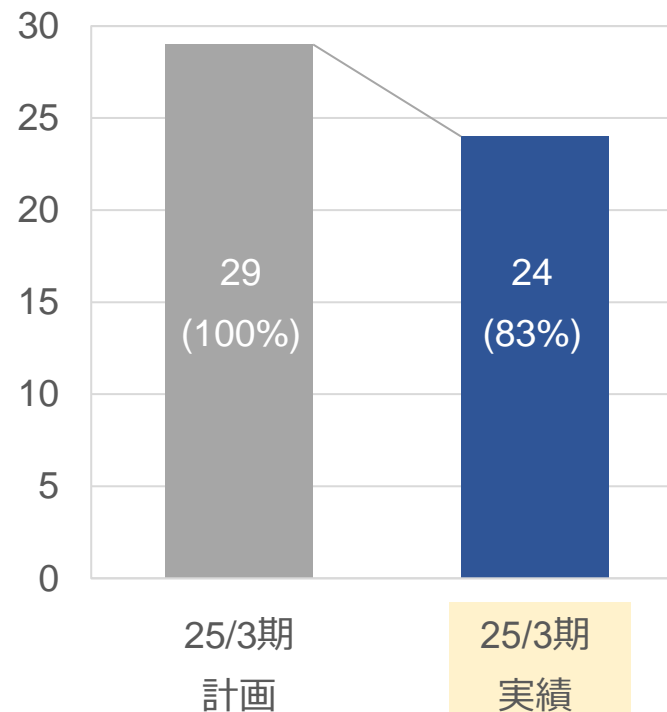
新規契約獲得数：推移

(単位：件)



計画対比

(単位：件)

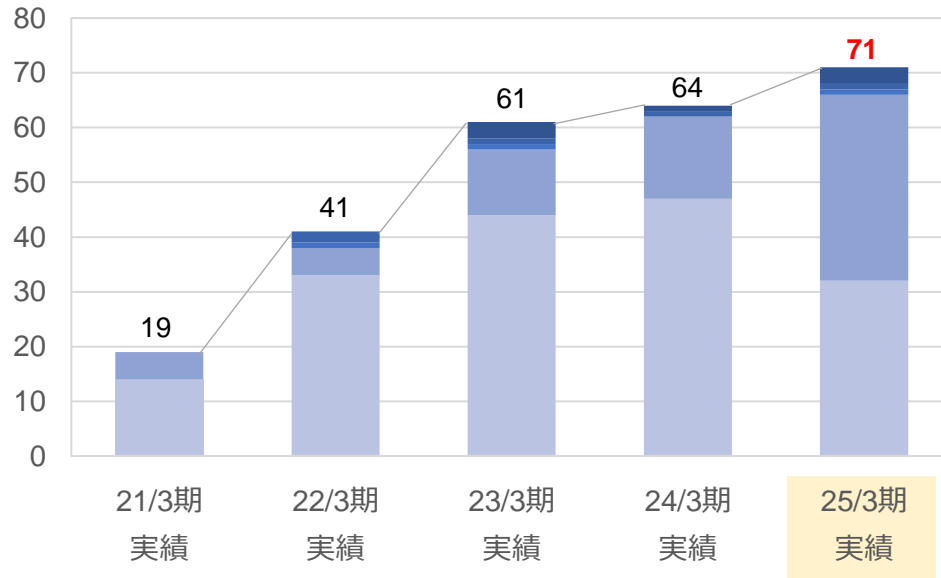


経営指標② 契約総数

- 計画61件に対して、71件で着地
- Phase2は期中に顧客ニーズへの対応により scope を分割して契約数が増えた案件が複数あったため、1件あたりの単価は想定を下回る（60百万円⇒39百万円）水準となったが、顧客との信頼関係構築・機動的なプロジェクト遂行力を示すことができた

契約総数：推移

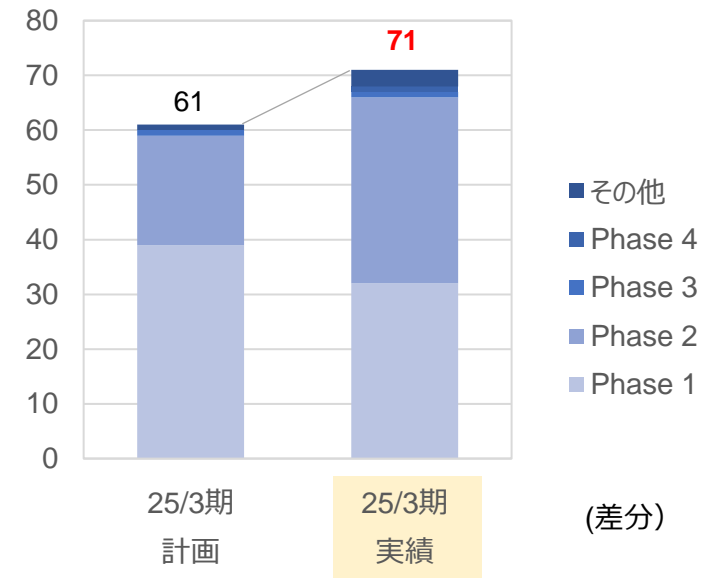
(単位：件)



Phase 1	14	33	44	47	32
Phase 2	5	5	12	15	34
Phase 3	0	1	1	0	1
Phase 4	0	2	1	1	1
その他	0	0	3	1	3
合計	19	41	61	64	71

計画対比

(単位：件)



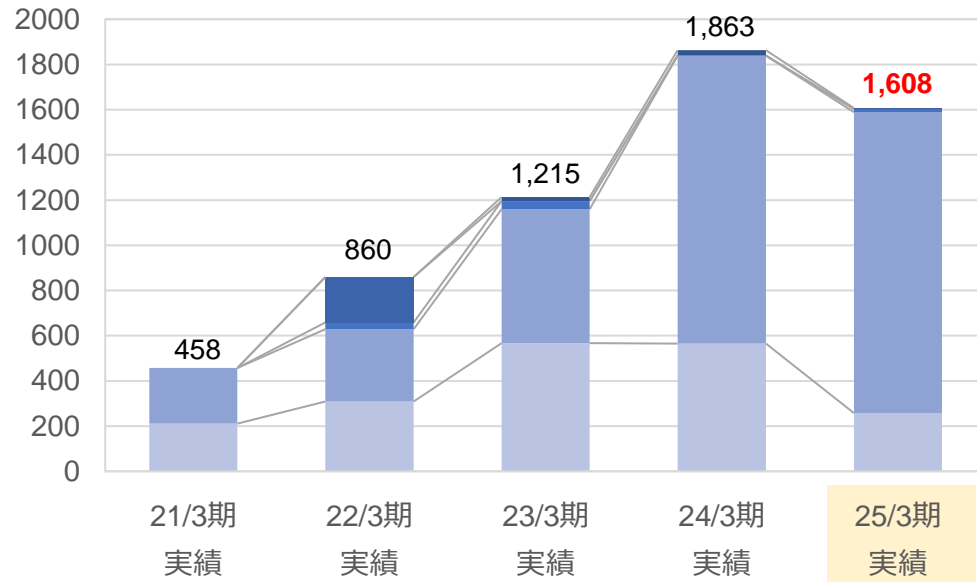
25/3期 計画	39	20	1	0	1	61
25/3期 実績	32	34	1	1	3	71
(差分)	(7)	14	0	1	2	10

経営指標③ Phase別売上高

- Phase1は前述の通り、過去の知見を踏まえた選択と集中を進めた結果、開発着手案件数が絞り込まれ、売上高は前年対比で減少
- Phase2は金額規模の大きい重要案件を中心に着実に進捗
 - 24/3期は三井化学株式会社との炭素繊維案件が売上構成に大きく寄与、25/3期は特定案件への依存を抑え、複数のPhase2案件からバランスよく収益を計上する体制へと移行

Phase別売上高：推移

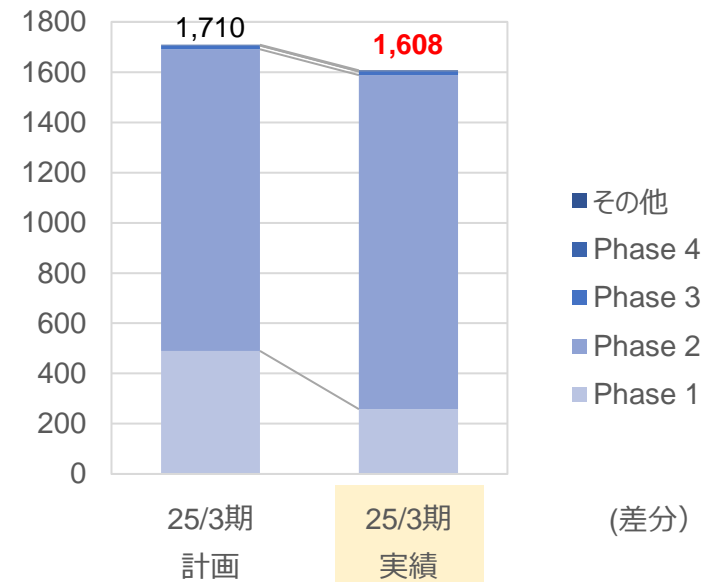
(単位：百万円)



Phase 1	211	309	567	565	258
Phase 2	246	320	593	1,274	1,330
Phase 3	-	30	35	-	15
Phase 4	-	200	-	-	0
その他	-	-	19	24	4
合計	458	860	1,215	1,863	1,608

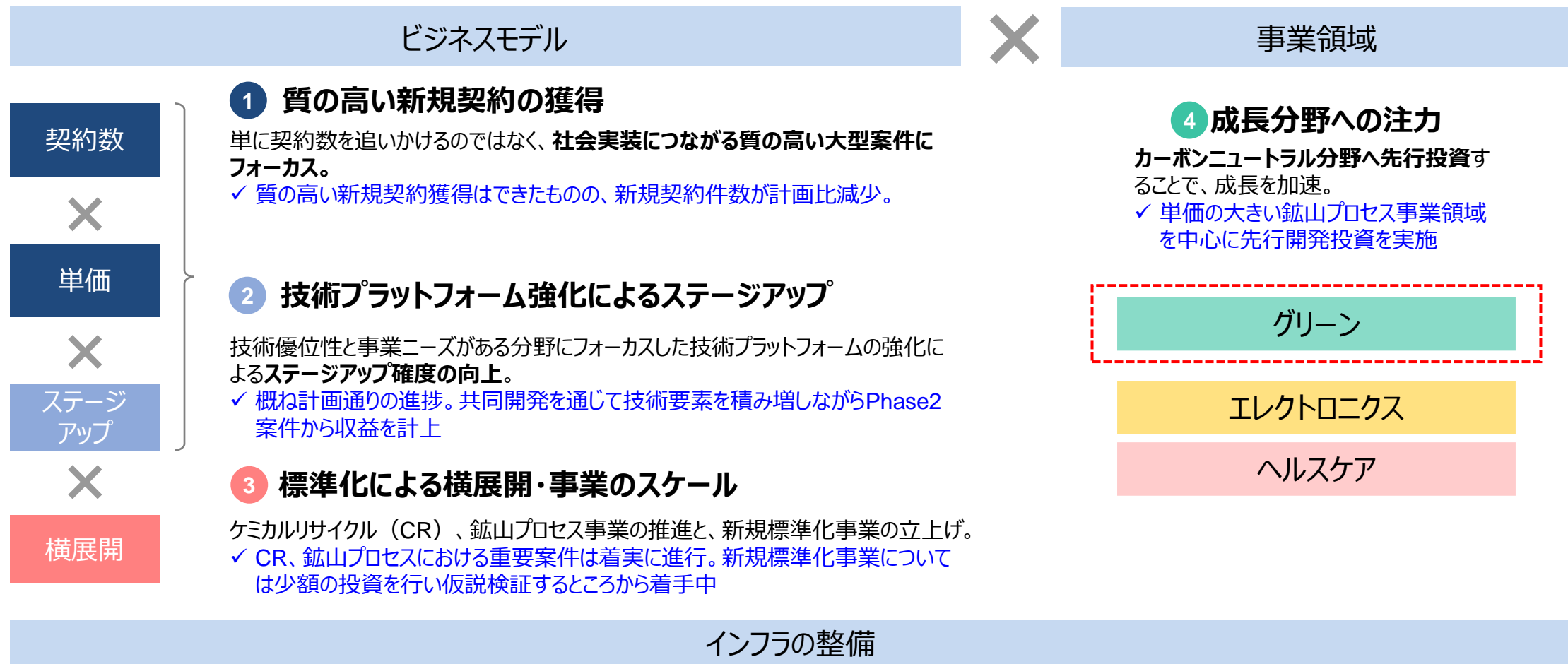
計画対比

(単位：百万円)



	25/3期 計画	25/3期 実績	(差分)
Phase 1	490	258	(232)
Phase 2	1,201	1,330	129
Phase 3	15	15	-
Phase 4	-	0	0
その他	3	4	0
合計	1,710	1,608	(101)

- 新規契約においては、収益性や戦略的重要度の高い案件を複数獲得できた一方で、契約数は計画比で下回る結果となった。
- 重要既存案件は着実に開発が進捗、案件進行に伴い当社の技術プラットフォームも一層深化・拡充された。



ステージアップ契約数の増加に対応するため、(1)人員、(2)開発インフラ（ラボ+実証拠点）を段階的に補強
 ✓ 人員計画においては一部未達となったものの、プラットフォーム強化およびPhase upに必要な専門人材については、25/3期中に戦略的採用を進め、一定の成果を上げた。

2025年3月期 事業ハイライト

- グリーン領域を中心として大型プロジェクトへつながる重要案件を獲得/進行中

		テーマ	パートナー	発表日
グリーン領域 への注力	鉱山プロセス	<ul style="list-style-type: none">金属製錬/鉱山プロセスにおけるマイクロ波を利用した標準ベンチ装置を完工	<ul style="list-style-type: none">(自主開発)	<ul style="list-style-type: none">2024年4月24日
		<ul style="list-style-type: none">標準ベンチ装置を用いたニッケル鉱石の煅焼及び還元成功	<ul style="list-style-type: none">大太平洋金属株式会社	<ul style="list-style-type: none">2024年5月10日
		<ul style="list-style-type: none">核融合炉向けベリリウム製造実証におけるパイロット反応器の設計・製作を受注	<ul style="list-style-type: none">株式会社MiRESSO	<ul style="list-style-type: none">2024年7月22日
		<ul style="list-style-type: none">鉱石製錬用回転炉床炉の設計及び製造に関する戦略的提携	<ul style="list-style-type: none">中外炉工業株式会社	<ul style="list-style-type: none">2024年9月11日
		<ul style="list-style-type: none">南鳥島沖海底マンガノジュール鉱石の煅焼試験を開始	<ul style="list-style-type: none">東京大学	<ul style="list-style-type: none">2024年12月19日
	ケミカル リサイクル	<ul style="list-style-type: none">使用済みプラを直接基礎化学品へ再生するケミカルリサイクル技術の開発を本格始動	<ul style="list-style-type: none">株式会社レゾナック・ホールディングス	<ul style="list-style-type: none">2025年3月27日

案件ハイライト：鉍石製錬用回転炉床炉の設計及び製造に関する戦略的提携（中外炉工業）

- 2024年9月、日本を代表する工業炉メーカーである中外炉工業と戦略提携を実施し、**鉍石の製錬を目的とする革新的な回転炉床炉の設計・製造を推進**すると発表
 - 鉍石の還元やダスト処理工程等には、ロータリーキルンなどが主流技術として用いられているが、化石燃料の使用により大量のCO₂が排出されることが課題となっていた
 - そこで当社は、省スペースやハンドリングのしやすさなどに特徴のある回転炉床炉に着目し、工業炉及び回転炉床炉に豊富な知見を有する中外炉工業とともに、上記課題解決に向けたマイクロ波回転炉床炉の設計・製造に取り組むことにした



アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2025年3月期決算
3. 業績予想と経営指標
4. 中期ビジョンと成長戦略
5. 会社/事業概要及び参考資料

決算期変更について

- 株主総会特別決議を前提に、FY25以降は決算期を3月期から6月期に変更することを計画。決算期変更の経過措置としてFY25は15ヶ月間の変則決算となる予定
 - 背景：当社顧客は3月期決算の国内企業が大半であり、顧客社内で当社との共同開発案件の予算が確定するタイミングは4月前後となることが多い。当社の予算策定も同じ時期に重なっているため、当社では顧客との予算交渉を直前まで続けた上で（また一部案件については交渉が完了しないまま）業績予想を確定させることが繰り返されていた。
 - ⇒6月期決算に変更し、当社の予算策定期を3ヵ月遅らせることで、精度の高い予算策定をより効率良く行うことを企図
 - ※2025年6月開催予定の定時株主総会にて「定款一部変更の件」が承認されることを前提とする（詳細は2025年5月9日公表のリリース資料を参照）

	2025年		2026年	
	1~3月	4~12月	1~3月	4~6月
変更前：3月期決算	FY25/3期	FY26/3期		FY27/3期
変更後：6月期決算	FY25/3期	FY26/6期（15ヶ月決算）		

株主総会	<ul style="list-style-type: none"> 2026年6月期の定時株主総会は9月に変更予定
決算短信開示 決算説明会	<ul style="list-style-type: none"> 2026年6月期の第1四半期~通期決算（5クオーター分）はそれぞれ2025年8月、11月、2026年2月、5月、8月を予定

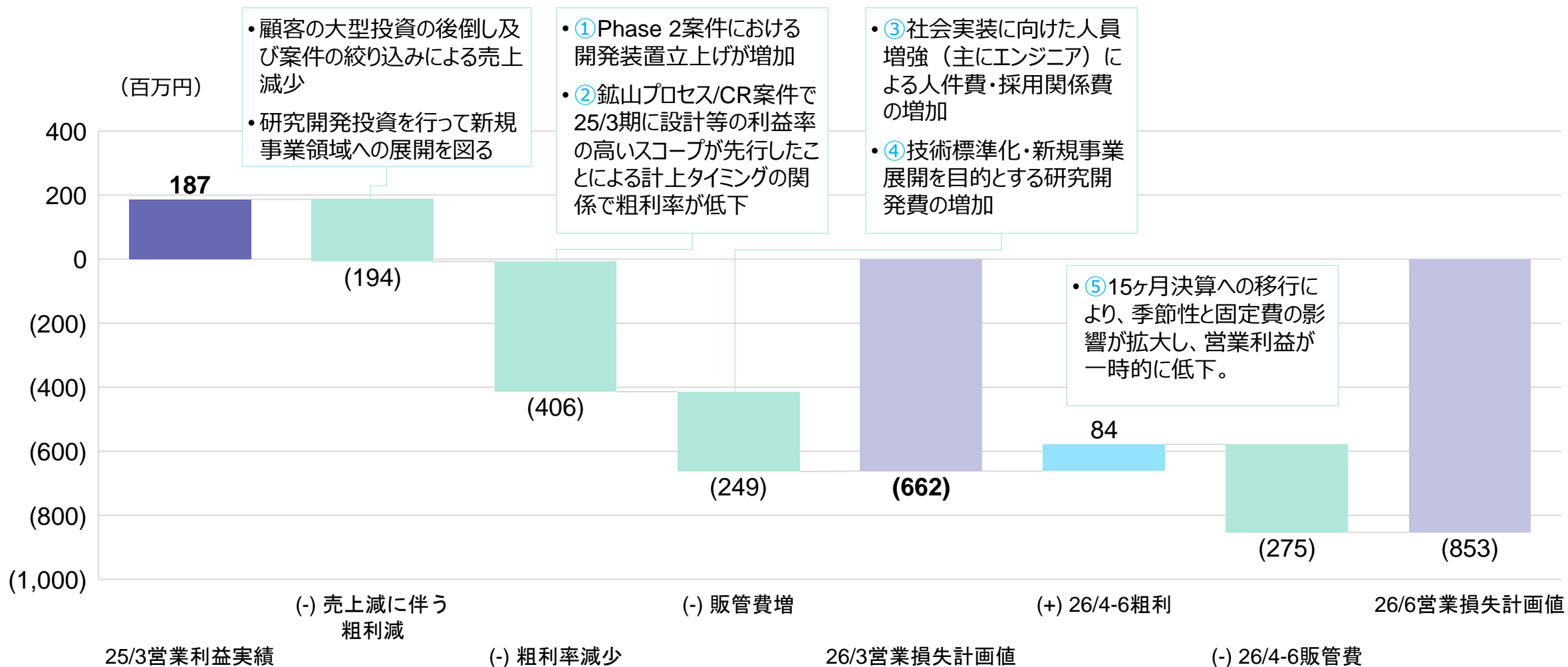
2026年6月期 通期計画

- 26/6期は15ヶ月間の変則決算となる。比較性を高めるため、参考情報として26/3末12ヶ月ベースの業績予想も下表にて開示する
- 26/6期は社会実装を加速させる為の先行投資フェーズと位置づけ、営業赤字となる計画。これは一時的なものであり、以下のような構造的要因に基づく：
 - 売上原価の一時的な増加要因：①Phase 2案件における装置立上、②粗利率構成の変化
 - 販管費の一時的な増加要因：③実装フェーズに向けた人員強化、④先行的な研究開発
 - ⑤変則決算による要因

(百万円)	FY25/3	FY26/3	FY26/6	前年比	
	通期	12ヶ月	15ヶ月	25/3 vs.26/3	25/3 vs.26/6
売上高	1,608	1,317	1,613	(18.1)%	0.3%
Phase 1	258	169	169	(34.4)%	(34.4)%
Phase 2	1,330	1,090	1,283	(18.1)%	(3.5)%
Phase 3	15	58	160	286.7%	966.7%
Phase 4	0	-	-	(100.0)%	(100.0)%
その他	4	-	-	(100.0)%	(100.0)%
売上総利益	1,075	474	558	(55.9)%	(48.0)%
対売上高比	66.8%	36.0%	34.6%	(30.8)pt	(32.2)pt
営業損益	187	(662)	(853)	-	-
対売上高比	11.7%	-	-	-	-
経常損益	182	(671)	(864)	-	-
税引前純損益	164	(682)	(881)	-	-
税引後純損益	161	(685)	(884)	-	-

営業利益 増減分析

- 26/6期は下記の要因により営業赤字となる見込み



資金繰りについて

25/3期取り組み

- 26/6期の採用増・研究開発投資増加を見越して、2025年3月に紀陽銀行より1.8億円の長期借入を実行済
 - プロパー融資：1.0億円、期間5年
 - 保証協会付融資：0.8億円、期間10年
- 運転資金対策として商工中金とのコミットメントライン契約に関しても、同月に更新済（総額5億円、期間5年）

26/6期方針

- 採用活動や新規事業への投資活動に関しては、期中の事業進捗を踏まえてコントロールしながらstep-wiseに実施する想定
- 27/6期は営業黒字化を計画しており、キャッシュポジションを回復させていく想定

1 新規契約獲得数

- 前期実績24件に対して、25件の契約獲得を計画

2 契約総数

- 前期実績71件に対して、64件の契約獲得を計画

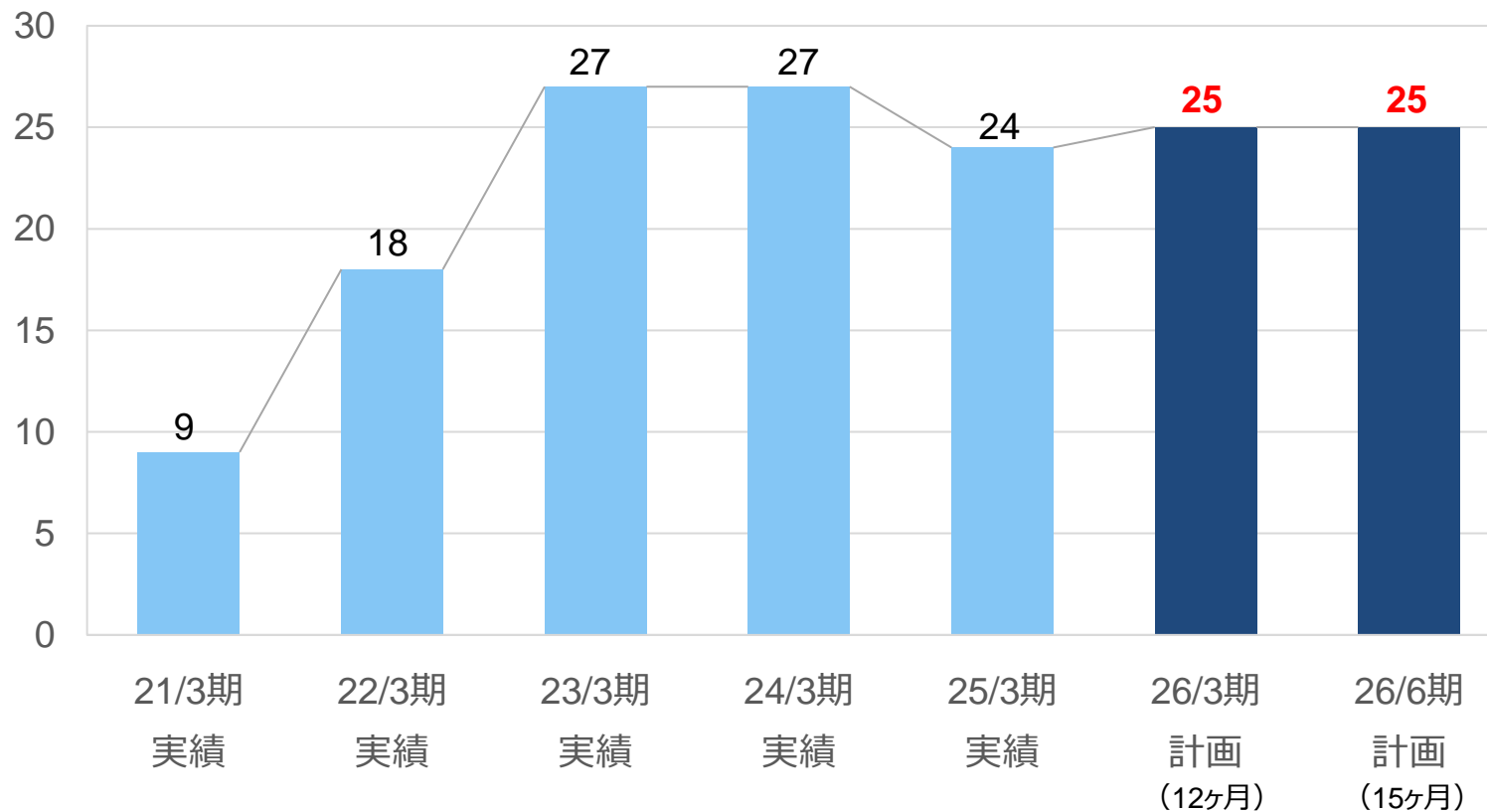
3 Phase別売上高

- Phase1: 169百万円、Phase2: 1,283百万円、Phase3: 160百万円を計画
 - Phase2は売上高全体の80%の割合を占める

経営指標① 新規契約獲得数

- これまでの開発案件を通じてマイクロ波のスイートスポットに関する知見を蓄積できたため、これを活かしながら新規テーマの創出及び新規顧客（含む海外企業）の開拓を強化する

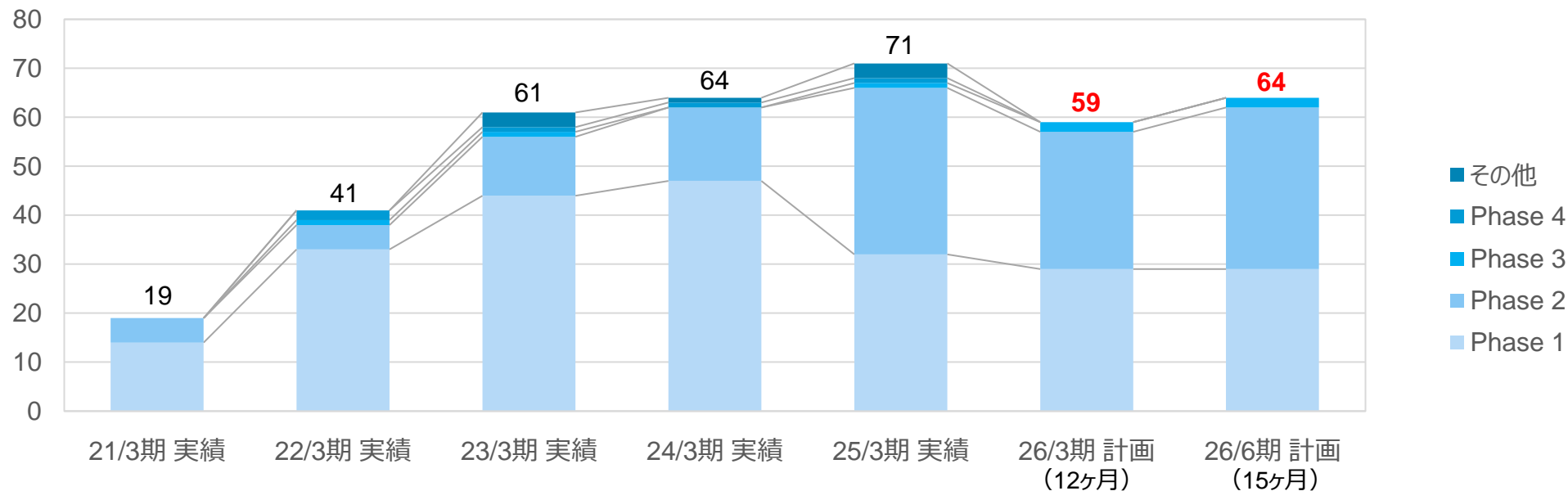
(単位：件)



経営指標② 契約総数

- 全体の契約総数は25/3期対比で一時的に減少する見込みであるが、Phase2重要案件の着実な進捗と、一部の案件についてはPhase3に関する開発・社会実装計画の開始を予定。社会実装フェーズへの移行を加速する

(単位：件)

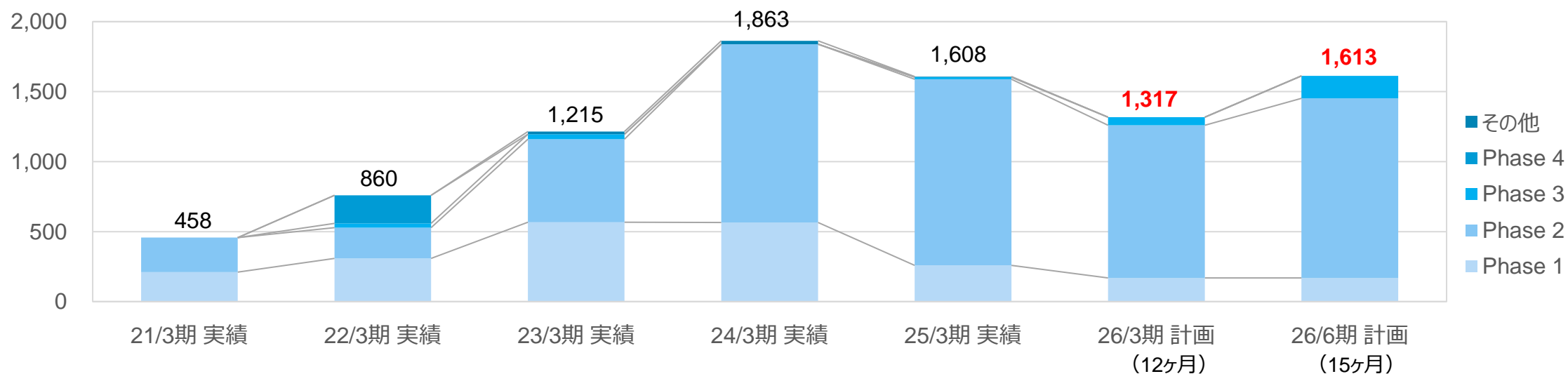


Phase 1	14	33	44	47	32	29	29
Phase 2	5	5	12	15	34	28	33
Phase 3	0	1	1	0	1	2	2
Phase 4	0	2	1	1	1	0	0
その他	0	0	3	1	3	0	0
合計	19	41	61	64	71	59	64

経営指標③ Phase別売上高

- Phase1案件については、新規テーマ探索を目的とした小規模な仮説検証試験を企図し、1件当たりの金額は減少を想定（約8百万円→約6百万円）
- 一方でPhase2案件の着実な進捗・収益計上と、一部のPhase3案件の社会実装を見込む

(単位：百万円)



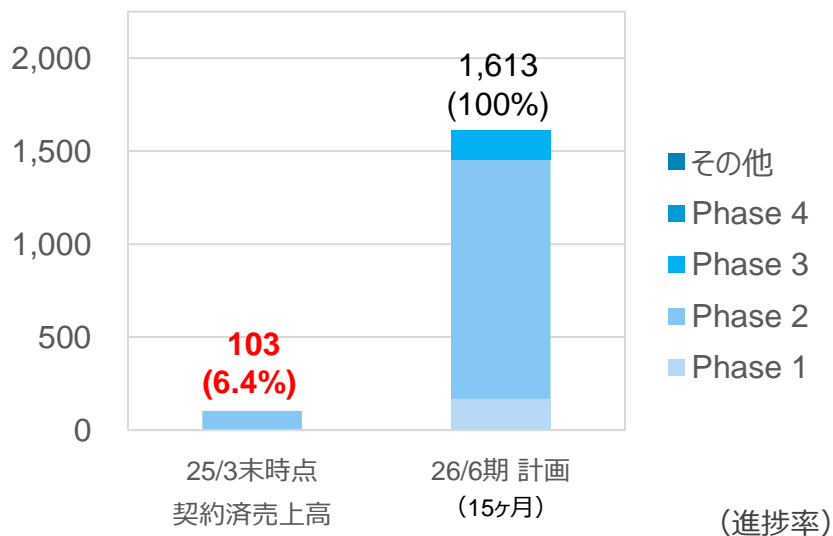
Phase 1	211	309	567	565	258	169	169
Phase 2	246	320	593	1,274	1,330	1,090	1,283
Phase 3	—	30	35	—	15	58	160
Phase 4	—	200	—	—	0	—	—
その他	—	—	19	24	4	—	—
合計	458	860	1,215	1,863	1,608	1,317	1,613

参考情報：契約済み売上高

- 25/3末時点での26/6期契約済み売上高の進捗は計画対比で約6.4%となっているが、これらとは別に契約締結にはまだ至っていないが契約協議段階の案件は多く控えており、今後着実な契約締結・完了を目指す

25/3末時点の26/6期契約済み売上高

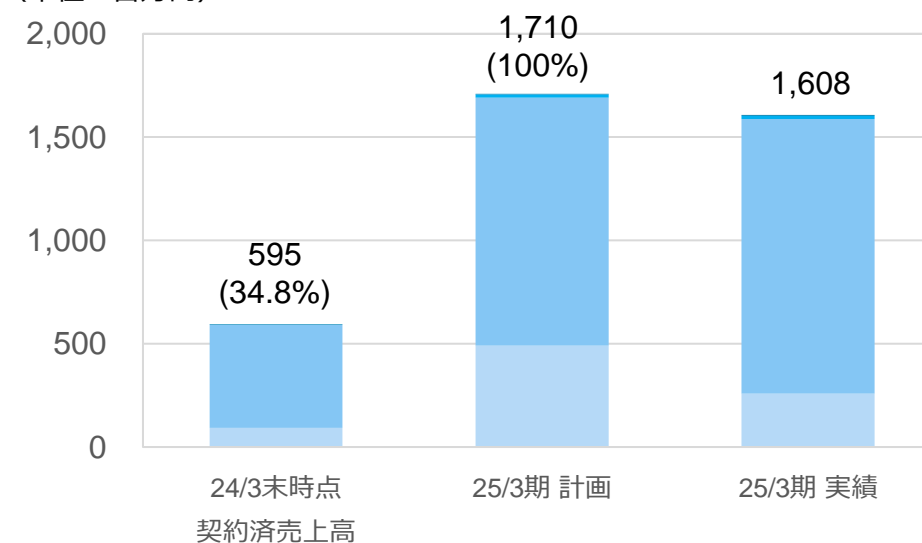
(単位：百万円)



Phase	25/3末時点	26/6期 計画	進捗率
Phase 1	1	169	0.6%
Phase 2	102	1,283	8.0%
Phase 3	—	160	0.0%
Phase 4	—	—	—
その他	—	—	—
合計	103	1,613	6.4%

(参考) 24/3末時点の25/3期契約済み売上高

(単位：百万円)



Phase	24/3末時点	25/3期 計画	25/3期 実績
Phase 1	93	490	258
Phase 2	498	1,201	1,330
Phase 3	—	15	15
Phase 4	—	—	0
その他	3	3	4
合計	595	1,710	1,608

戦略的投資計画

社会実装の加速と提供価値の持続的拡大を通じた事業成長を実現するため、以下の重点領域において戦略的な開発・投資を計画：

- **技術標準化・基幹部品内製化による社会実装の加速**

主要事業領域において蓄積してきた技術を標準化し、基幹部品を内製化することにより、開発・導入スピードを高めることで、Phase 3以降の実装フェーズへの移行を加速。これにより、複数領域での同時多発的な実装が可能となり、収益性の向上とスケラビリティの獲得を図る

- **新規事業創出による当社提供価値の拡張**

既存事業の強化に加え、社会課題の変化や技術トレンドを捉えた新規事業の立ち上げを通じ、当社の提供価値を多軸的に拡張。これにより、中長期的な成長のポートフォリオを強化し、持続可能な企業価値の向上を目指す

概要

鉱山プロセス技術標準化	<ul style="list-style-type: none">• 鉱山プロセスの標準化装置の製作・アップグレード
発振器内製化	<ul style="list-style-type: none">• 発振器の内製化に向けた開発• 初年度はラボでの小規模試験から開始予定
新規事業・Small M&A等	<ul style="list-style-type: none">• 新規事業展開に関する投資• 金額としても少額での仮説検証から開始する想定
26/6期 上記に関する投資総額	<ul style="list-style-type: none">• 販管費：~約90百万円（15ヶ月ベース、開発に係る人件費含む）• 設備投資：~約70百万円

研究開発費① 費用総額と販管費に占める割合

- 技術標準化、新規事業への拡大に向けて研究開発費を増額した計画とする

販管費及び研究開発費：実績と計画

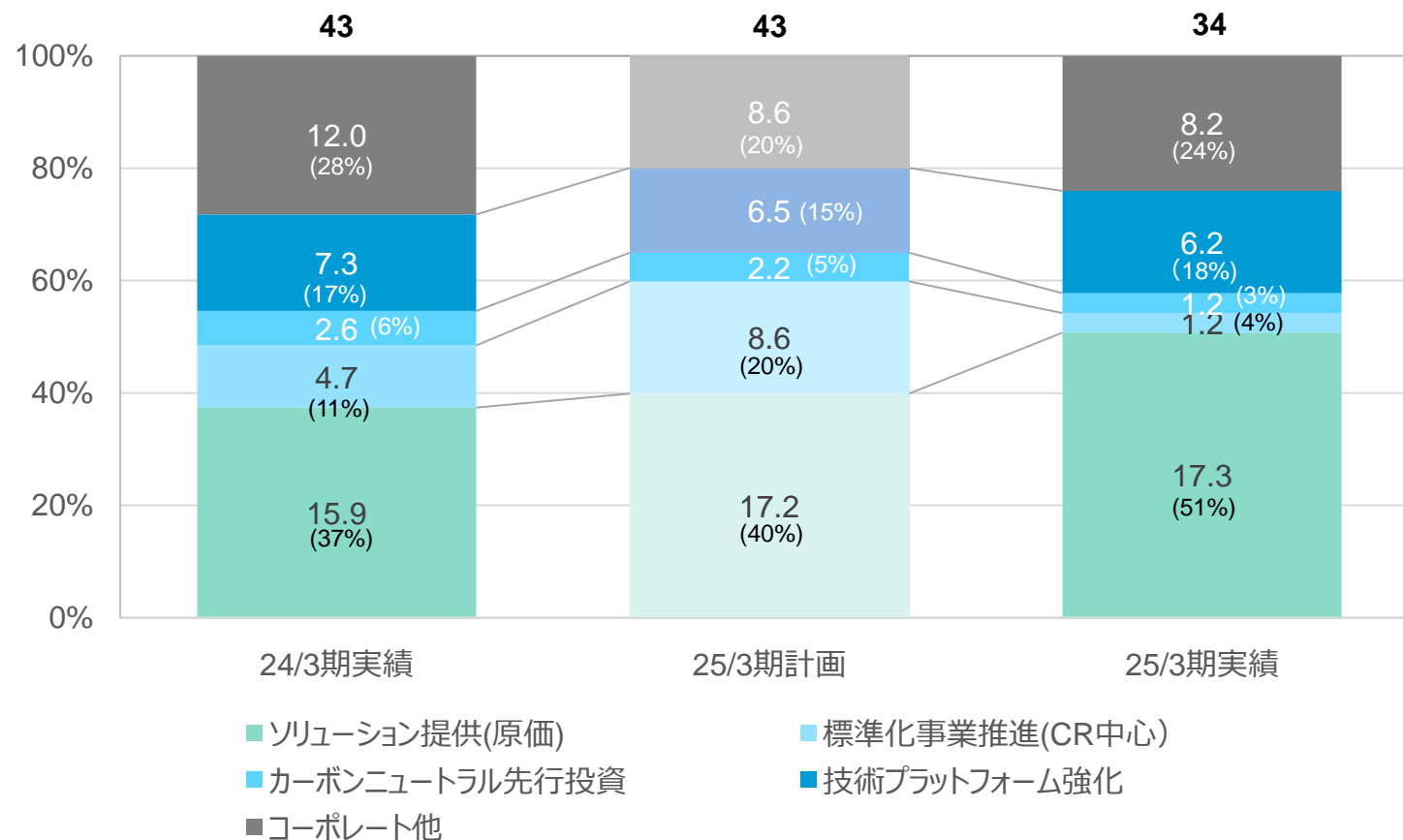
百万円	24/3期(12M)		25/3期(12M)		26/3期(12M)		26/6期(15M)	
	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画
販管費合計	985	973	887	1,137	1,412			
研究開発費	504	432	437	618	759			
対販管費比	51%	44%	49%	54%	54%			
人件費	253	203	238	322	401			
対研究開発費比	50%	47%	54%	52%	53%			
原料・機器費等	113	88	52	155	183			
対研究開発費比	22%	21%	12%	25%	24%			
設備費等	137	140	146	140	174			
対研究開発費比	27%	32%	33%	23%	23%			
その他	481	540	449	518	652			

研究開発費② マンパワーの投入方針

- 25/3期はR&D/エンジニアリングスタッフのリソース投入割合について、ソリューション提供（提携案件）に係る時間が増加
- 社会実装に向けた提携案件には引き続き注力しながらも、全体の業務効率化・標準化を目指す

R&Dスタッフおよびエンジニアリングスタッフのリソース投入実績（当社独自集計）

（単位：人）



Capacityの増強 人員計画

- 組織力強化を企図し以下施策を実行した：
 - ✓ FY26/6におけるベースアップ
 - ✓ 現場社員による組織改善活動の実施
- FY26/6の人員計画については、社会実装案件の増加を見越し主にエンジニアの増強を計画
 - ✓ 執行役員直属の採用プロジェクトを立上げ

社員数推移及び26/6期計画

(取締役、派遣社員を除く。)

単位：人	23/3末 実績	24/3末 実績	25/3末 計画	25/3末 実績	26/6末 計画
事業開発および管理部門	18	16	16	15	15
R&Dおよびエンジニアリング部門	46	43	43	34	44
合計	64	59	59	49	59

アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2025年3月期決算
3. 業績予想と経営指標
4. 中期ビジョンと成長戦略
5. 会社/事業概要及び参考資料

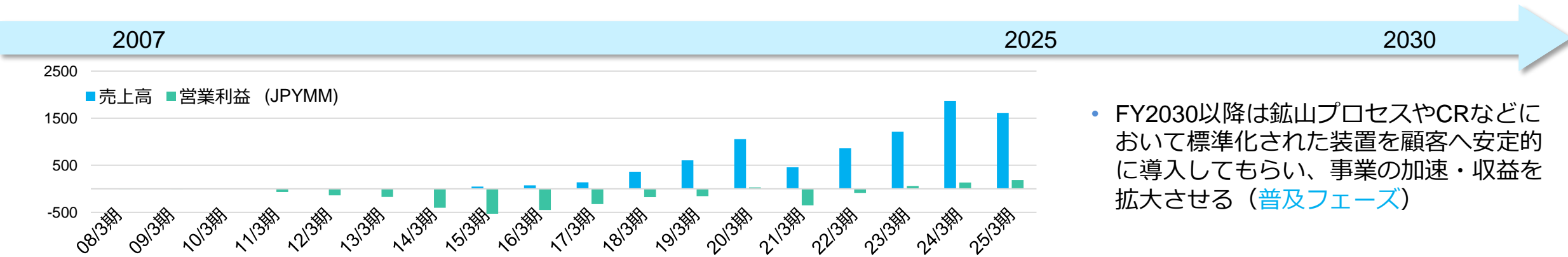
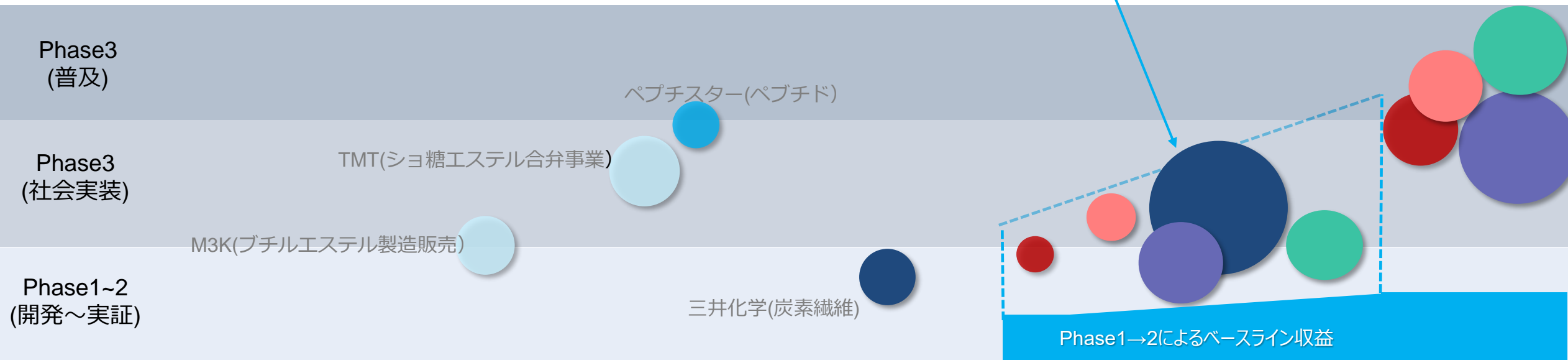
執行体制

- 2025年4月1日より、執行役員制度を導入
 - 当社の中核を担うメンバーから2名選任。代表取締役と共に経営を担う
- 目的：昨今の経営環境の急速な変化を踏まえ、意志決定の迅速化及び業務執行の効率化を図り、より機動性の高い業務執行体制を構築すると共に、次世代の経営人材の育成を図ることで企業価値を向上させること

氏名	役職	経歴
吉野 巖	代表取締役社長CEO	<ul style="list-style-type: none">• 三井物産(株) (化学品本部)、退職後、米国にてベンチャーやコンサルティングに従事。2007年8月、マイクロ波化学(株)設立、代表取締役就任（現任）。• 1990年慶応義塾大学法学部法律学科卒、2002年UCバークレー経営学修士(MBA)、技術経営(MOT)日立フェロー。
塚原 保徳	代表取締役CSO	<ul style="list-style-type: none">• 2003年大阪大学大学院理学研究科博士後期課程修了、2004年大阪大学大学院工学研究科・特任研究員、2006年大阪大学大学院工学研究科特任准教授。2023年大阪大学大学院工学研究科招へい教授。• 専門はマイクロ波化学、無機化学、光化学。
河東田 祐理	執行役員 事業開発部長	<ul style="list-style-type: none">• 双日株式会社でガス化学プラント事業、廃棄物関連事業を中心に複数従事。• 2024年、マイクロ波化学株式会社に事業開発部長として参画。• 2007年慶応義塾大学法学部卒。
永井 洋平	執行役員 業務推進部長	<ul style="list-style-type: none">• 株式会社キーエンスにて商品開発・企画及び複数の開発プロジェクトのマネジメントに従事。• 2024年、マイクロ波化学株式会社に業務推進部長として参画。• 2004年東京大学工学部卒、2006年同大学大学院情報理工学系研究科修士課程修了。

マイクロ波ソリューション事業の事業拡大イメージ

- これまで当社の収益は主に、研究開発・実証開発をベースラインとしたPhase 1及び2案件（開発・実証フェーズ）により構成
- しかしながら、炭素繊維、鉍山プロセス、ケミカルリサイクル（CR）といった注力領域において、技術の標準化とプラットフォーム構築が着実に進展しており、事業は次のステージであるPhase3: **社会実装フェーズへの「移行期」**を迎えている
 - FY2030までの**5年間で5件の実機導入**（Phase3）を実現しPhase1→2のベースライン収益と合算し**5年間で130~140億円の売上を計画**



- FY2030以降は鉍山プロセスやCRなどにおいて標準化された装置を顧客へ安定的に導入してもらい、事業の加速・収益を拡大させる（普及フェーズ）



当社提供価値の拡大イメージ

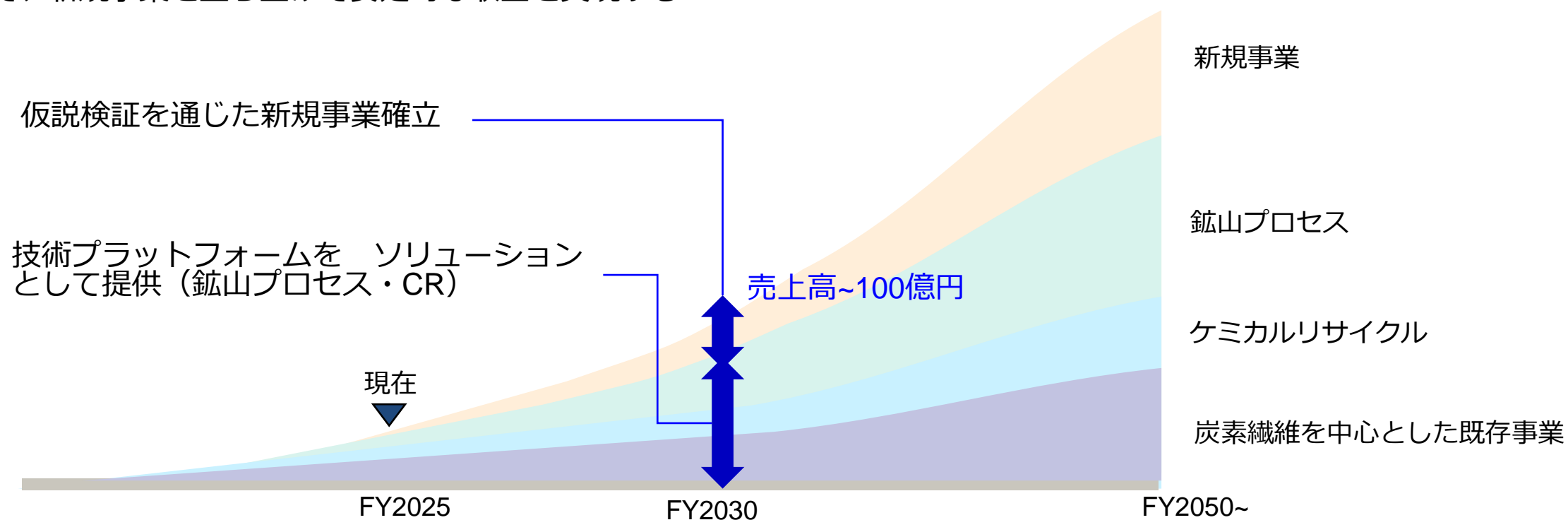
- 現段階まではマイクロ波を化学・材料の領域に適用する事業を行ってきたが、今後は提供価値を拡充する取り組みを行う。具体的には、
 - i マイクロ波を新規事業分野（半導体材料等）へ展開するための仮説検証・実証試験を段階的に実施。事業化可能性を探索
 - ii 加えて、当社のCapability（事業開発~ラボ~エンジの一貫した機能）を活用しながら、マイクロ波以外の新たな技術ソリューションを獲得し、当社の顧客基盤に提供を目指す
 - Small M&Aや事業提携の活用

		ii				
		当社提要価値	技術プラットフォーム			
事業分野	化学	製造効率化・脱炭素	●	-	-	-
		新素材	●	-	[●]	-
		リサイクル	●	[●]	-	-
	金属	製造効率化	●	-	-	[●]
		リサイクル	[●]	[●]	-	-
	[半導体]	製造効率化	[●]	-	-	[●]
		リサイクル	-	[●]	-	-

長期成長イメージ

従来から取り組んできたマイクロ波ソリューション事業（提携事業）を中核としつつ、新規事業の創出を両輪とした成長戦略を展開。これにより、FY2030時点で売上高100億円の達成を目指す

- 提携事業：これまで収益の中心であったPhase2案件（単価数千万円~）に加えて、単価数億円~数十億円のPhase3（実機導入）を2030年までに5件実装させる
 - 技術標準化・実績の蓄積が進んでいるケミカルリサイクル事業と鋳山プロセス事業において、横展開を進め、事業の拡張と収益の最大化を目指す
- 加えて、新規事業を立ち上げて安定的な収益を実現する



アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2025年3月期決算
3. 業績予想と経営指標
4. 中期ビジョンと成長戦略
 - 鉱山プロセス事業
 - ケミカルリサイクル事業
5. 会社/事業概要及び参考資料

金属製錬/鉱山プロセス 事業概要

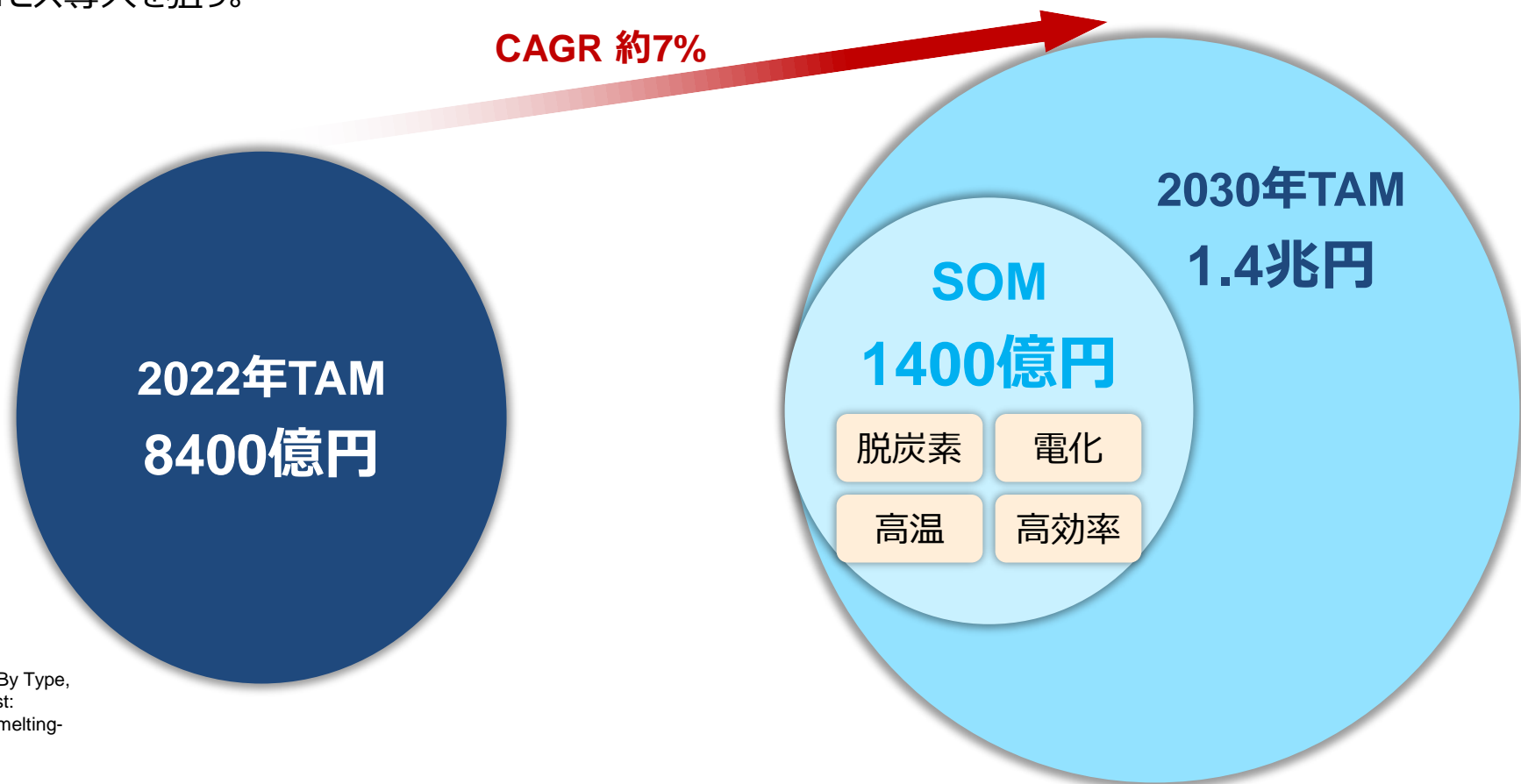
- 現在国内外のパートナーと金属製錬/鉱山プロセスに関する以下複数のプロジェクトを推進中
- 2029年までに実機1号機を納品すべく、①新規標準実証装置への投資による開発の精度とスピードの向上、②EPC開発体制の強化を図る
– また中外炉工業との戦略的提携を締結しており、トップ工業炉メーカーのノウハウを活用しながら回転炉床炉の装置開発を加速
- 2030年以降は実機拡販・普及のフェーズとして、様々な鉱石/アプリケーションを対象にグローバル展開を加速。①製錬プロセス・装置の標準化、②装置販売、ライセンス及びメンテナンスによる継続的な収益モデルを構築する。また特に、再生可能エネルギーが豊富で電力コストが低い海外での実機展開を目指す

金属製錬/鉱山プロセス開発案件（一部）

対象鉱石	パートナー/自社	プロセス	Phase	ステータス
リチウム	三井物産	• 煅焼	• Phase 2	• 2023年度から実証
ニッケル	大太平洋金属	• 煅焼/還元	• Phase 2	• 2023年度から小型検証 • 2030年度を目処に実機導入
ベリリウム	MiRESSO	• 溶解	• Phase 2	• 2022年度から小型実証 • 2024年度パイロット設備を受注
鉄鉱石	自社開発	• 還元	• –	• 小型検証成功 • 標準ベンチ装置での実証試験を計画
Confidential	Confidential	• –	• –	• 数年以内の実機導入を予定
Confidential	Confidential	• –	• –	• スケールアップに向けた検証中

鉬山プロセス ターゲット市場規模イメージ

- リチウムやニッケルなどの非鉄金属製錬における熱処理装置の市場を対象として、煅焼・焼成・還元などの工程における化石燃料バーナーを用いた既存プロセスを中心に、マイクロ波プロセス・装置への代替を狙う。
- バッテリー需要の拡大や脱炭素技術への投資により、対象市場は年間約7%の継続的な市場成長が見込まれる。
- 2030年に1.4兆円(国内+海外)の広大なTAMが見込まれており、うち10%へのマイクロ波プロセス導入を狙う。



出所
(1) Global Non-ferrous Metal Melting Furnace Market By Type, By Application, By Geographic Scope And Forecast:
<https://www.linkedin.com/pulse/non-ferrous-metal-melting-furnace-market-analysis-dbo6e/>
(2) Rotary Kiln Market:
<https://www.credenceresearch.com/report/rotary-kiln-market>
(為替はUSD/JPY=140前提。一部市場の重複を当社にて調整)

アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2025年3月期決算
3. 業績予想と経営指標
4. 中期ビジョンと成長戦略
 - 鉱山プロセス事業
 - ケミカルリサイクル事業
5. 会社/事業概要及び参考資料

ケミカルリサイクル 事業概要

- 各種パートナーと、ケミカルリサイクルの社会実装に向けた共同開発を複数推進中
- 過去20社以上、30件以上のプロジェクトに取り組んでおり、ケミカルリサイクル領域におけるマイクロ波要素技術は順調に蓄積している
- これまで蓄えた技術蓄積を活用しながら、早期の事業化、社会実装の確度の高い案件へリソースを集中

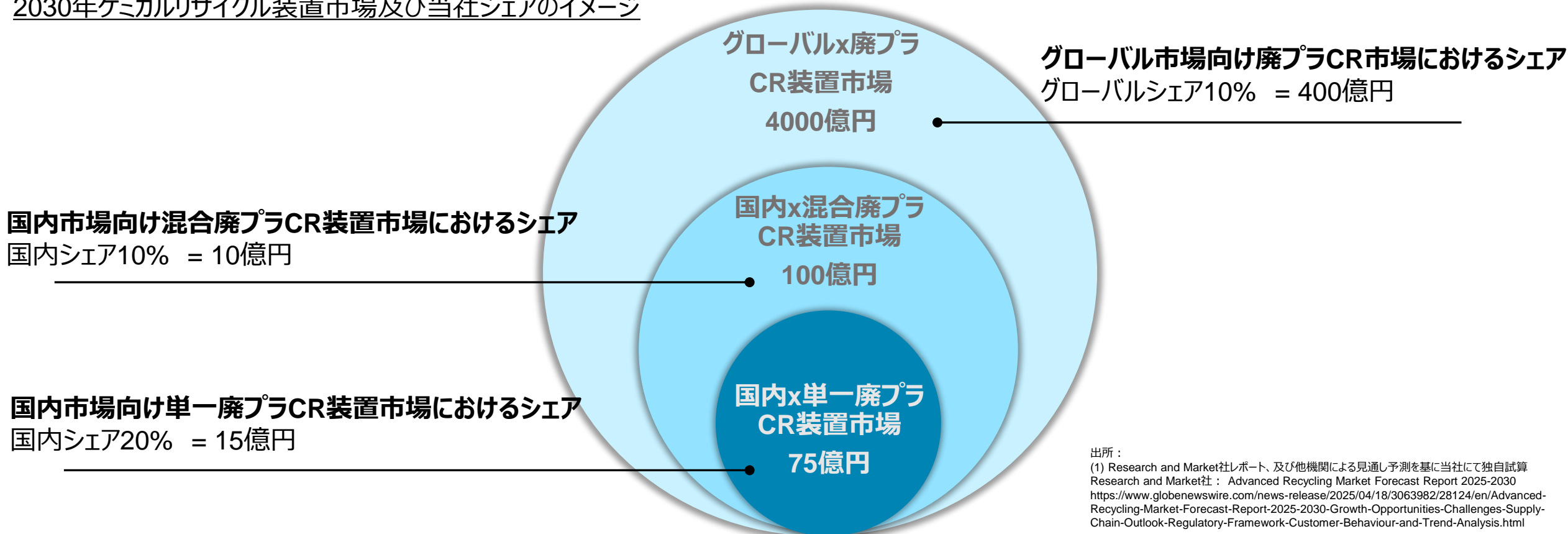
ケミカルリサイクル開発案件（一部）

対象プラ	パートナー	分解方針	分解生成物	Phase	ステータス
PMMA (アクリル樹脂)	三菱ケミカル	<ul style="list-style-type: none"> 熱分解 	<ul style="list-style-type: none"> モノマー 	<ul style="list-style-type: none"> Phase2 	<ul style="list-style-type: none"> パイロット設備完成、実証済 事業化に向け検討中
PE&PP (混合廃プラ)	レゾナック・ホールディングス	<ul style="list-style-type: none"> 熱分解 	<ul style="list-style-type: none"> モノマー 	<ul style="list-style-type: none"> Phase2 	<ul style="list-style-type: none"> GI基金を活用した実証開発を継続 2027年度以降のパイロット実証を計画
ポリアミド66 (ナイロン66)	旭化成	<ul style="list-style-type: none"> 加溶媒分解 	<ul style="list-style-type: none"> モノマー 	<ul style="list-style-type: none"> Phase2 	<ul style="list-style-type: none"> 小型機での実証を継続中 2027年度の実機稼働を志向
PE&PP (混合廃プラ)	自主	<ul style="list-style-type: none"> 熱分解 	<ul style="list-style-type: none"> オイル 	<ul style="list-style-type: none"> Phase2 	<ul style="list-style-type: none"> 小型機での実証を継続中 2029年度の実機稼働を志向
Confidential	Confidential	<ul style="list-style-type: none"> — 	<ul style="list-style-type: none"> — 	<ul style="list-style-type: none"> — 	<ul style="list-style-type: none"> 小型機での実証を継続中 数年以内の実機導入を予定
Confidential	Confidential	<ul style="list-style-type: none"> — 	<ul style="list-style-type: none"> — 	<ul style="list-style-type: none"> — 	<ul style="list-style-type: none"> 基礎開発が完了 小型機を用いた実証を開始予定

ケミカルリサイクル ターゲット市場規模イメージ

- 2025年時点で、ケミカルリサイクル（CR）の社会実装はPETが先行、他単一種及び混合廃プラは依然事業構築ステージ
- 市場成長のドライブはリサイクルを始め環境対応素材に対するプレミアム化であり、欧州にてELV規制を始め先行中
- CR市場の本格的な拡大は2030年頃、グローバル市場におけるCR装置市場は約4000億円規模の見通し⁽¹⁾
- 当社は、各種プラスチックのリーディング企業と共同開発を進めており、2030年時点でCR技術・装置の主要な選択肢となっている姿を目指す
- 加えて、原料となる廃棄プラスチックの最適化、トレイサビリティの確保等、CRサプライチェーンへの染み出しを通じて、収益の極大化を狙う

2030年ケミカルリサイクル装置市場及び当社シェアのイメージ



アジェンダ

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2025年3月期決算
3. 業績予想と経営指標
4. 中期ビジョンと成長戦略
5. 会社/事業概要及び参考資料

【Mission】

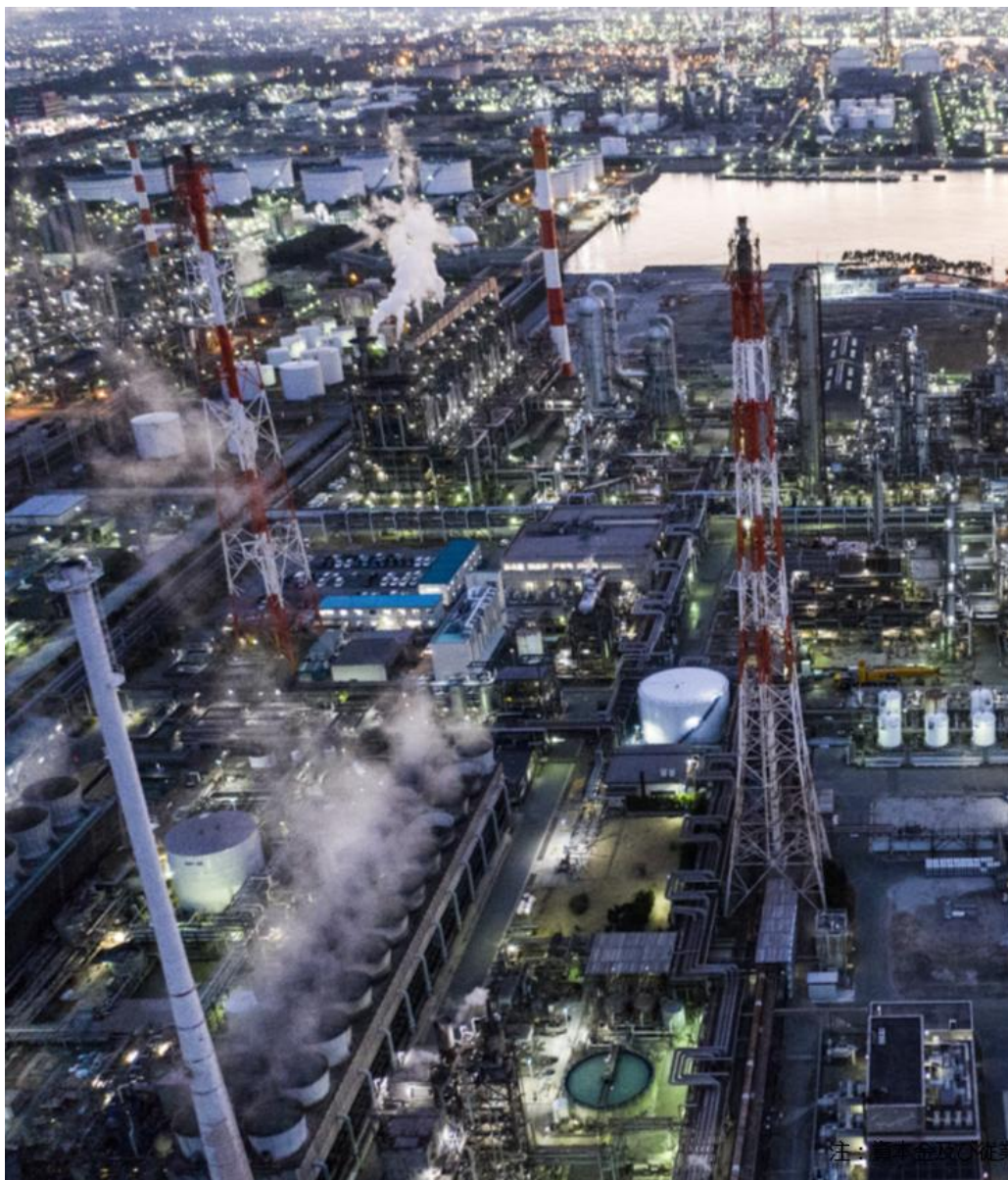
Make Wave, Make World 世界が知らない世界をつくれ

【Vision】

**100年以上変わらない化学産業を革新し、モノづくりの世界を変革する
-マイクロ波プロセスをグローバルスタンダードに-**



会社概要



会社名 マイクロ波化学株式会社

設立 2007年8月15日

代表者 吉野 巖

従業員数 49名（うち博士号取得者7名）⁽¹⁾

所在地 〒565-0871
大阪府吹田市山田丘2番1号フォトニクスセンター5階

主要事業 マイクロ波化学技術プラットフォームを活用した研究開発からエンジニアリングまでのソリューション提供

注：賞与を含む従業員数
(1) 25/3末時点在籍社員数。取締役、派遣社員を除く

ビジネスモデル

①研究開発からエンジニアリングまでのトータルソリューション

②各Phaseごとの**収益獲得**。実機導入時に実現をした**顧客価値の一部はライセンス収益計上**

顧客企業



トータルソリューション

Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4
POC*1	実証試験	実機	製造支援*3
【反応系デザイン】 <ul style="list-style-type: none"> マイクロ波吸収能 周波数選定 反応条件最適化 ラボ装置選定 	【反応器デザイン】 <ul style="list-style-type: none"> 電磁場解析・流体解析 連成解析 反応器周辺の基本設計 マイクロ波制御システム提供 	<ul style="list-style-type: none"> 実機基本&詳細設計 プロジェクトマネジメント マイクロ波制御システム提供 設備立上・試運転 	<ul style="list-style-type: none"> 製造手順書作製 QC手順書 メンテナンス 遠隔監視システム



Microwave Chemical

技術プラットフォーム

開発チーム (サイエンティスト&エンジニア)

開発インフラ (ラボ、実証棟、計算機)

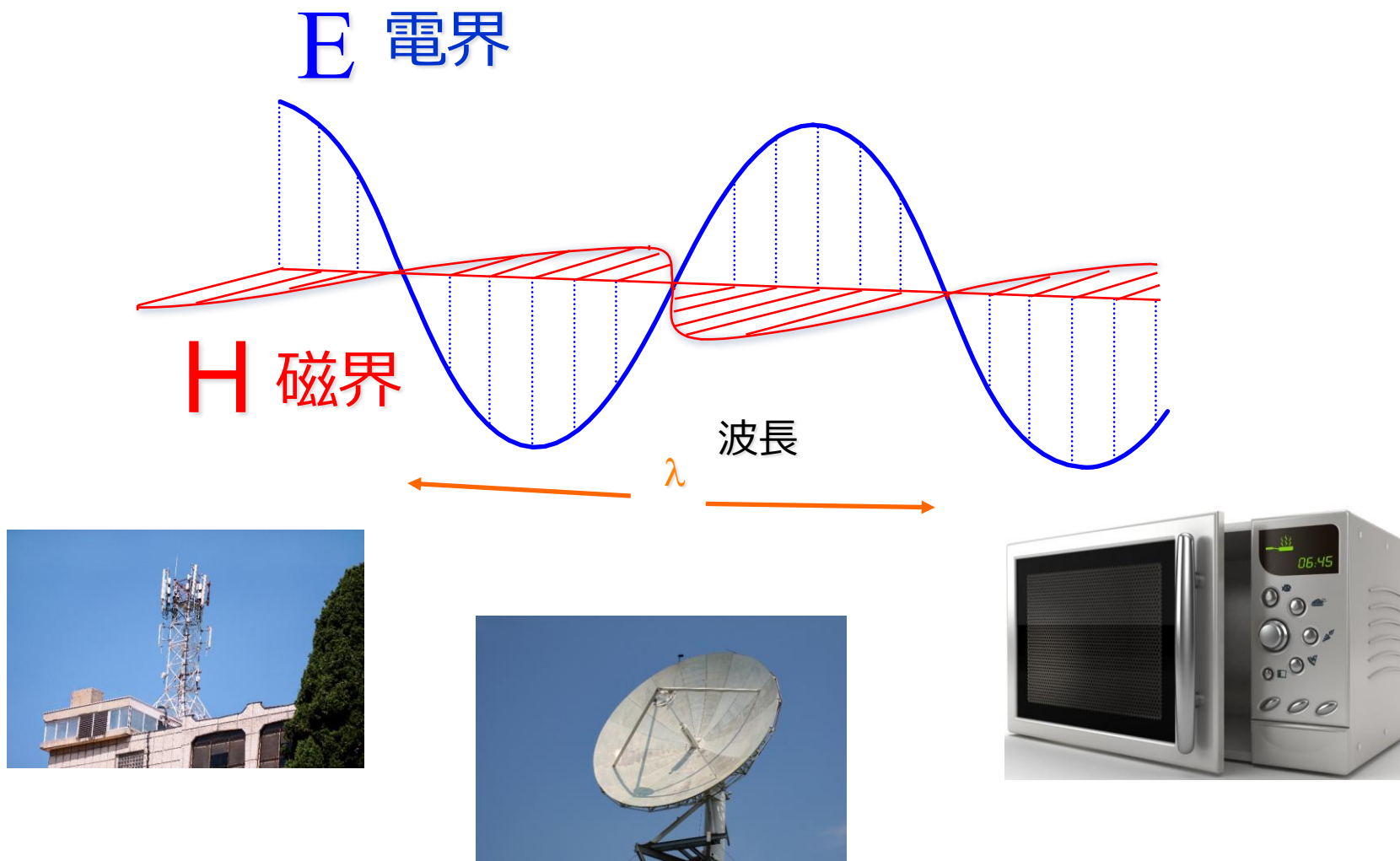
*1: POC : Proof of Conceptの略、新しい概念・アイデアを実際の開発に移す前に、実現可能性や効果を検証する工程のこと

*2: ライセンス : マイクロ波設備を導入して実現した顧客価値の一部をライセンスとして、具体的には一時金やランニングロイヤリティという形で収受する

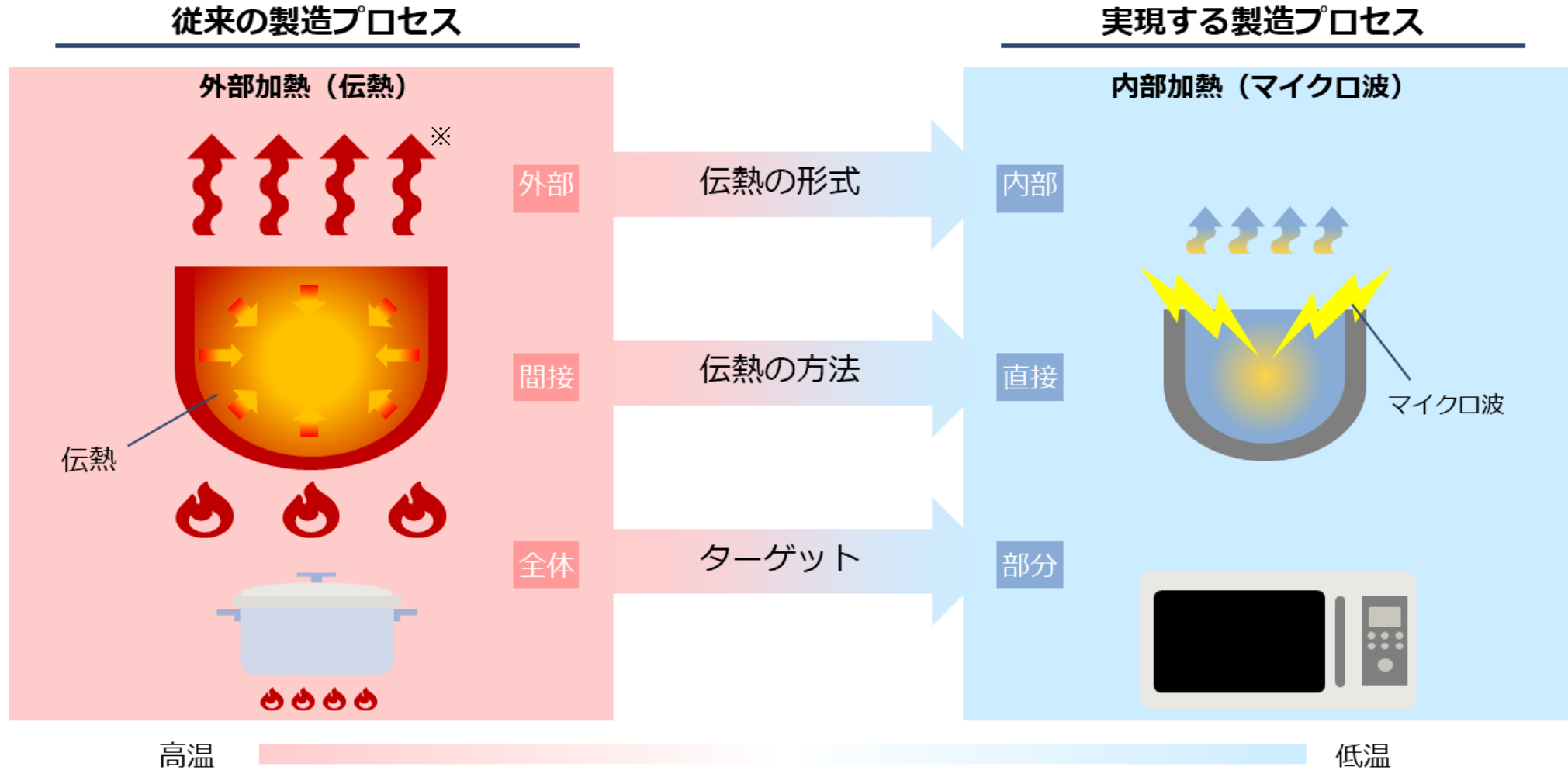
*3: 製造支援・メンテナンス : マイクロ波設備を導入した顧客の製造を支援すること。また、マイクロ波設備を中心に設備のメンテナンスを実施する

マイクロ波とは

電磁波の一種、携帯電話の基地局やレーダーなど通信分野や、電子レンジなどに利用



マイクロ波プロセスの特徴



※伝熱（従来の方法）は外部から間接的に全体にエネルギーを伝えるが、マイクロ波は内部から直接的にターゲットした部分にエネルギーを伝えることから「真逆」の伝達手段。

マイクロ波プロセスのベネフィット (1/2)

化学産業は100年以上前から熱と圧力を用いた製法に依存、従来の方法とは全く異なるマイクロ波技術を導入することで、**製造プロセスの改善・新素材開発・脱炭素化**など様々なベネフィットを提供。

これまでの化学産業



提供元：BASF Corporate History

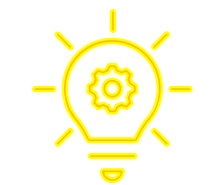
1900年当時



現在

イノベーションによるベネフィット

イノベーション



Microwave Chemical

製造
プロセス
の改善

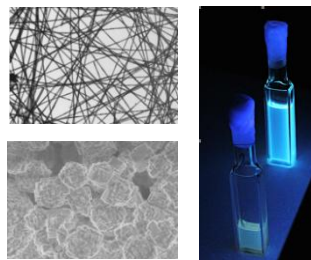


エネルギー消費量は
従来の1/3^{*1}

加熱時間は
従来の1/10^{*1}

用地面積は
従来の1/5^{*1}

新素材
開発



新素材の製造コストを
実用可能な水準まで
低減、或いは、従来
法では実現困難な高
品質新素材の開発

脱炭素化



再生エネルギーによる
電化と組み合わせるこ
とで、90%^{*1}のCO₂
排出量を削減

*1： 当該数値は大阪にて稼働させた脂肪酸エステルの本社工場より推計

マイクロ波プロセスのベネフィット (2/2)

マイクロ波法活用によるエネルギー当量削減実績 : ① マイクロ波によるエネルギー当量削減効果



マイクロ波法活用によるCO₂排出量削減実績 : ① マイクロ波によるエネルギー当量削減効果 × ② エネルギー源ごとのCO₂排出原単位

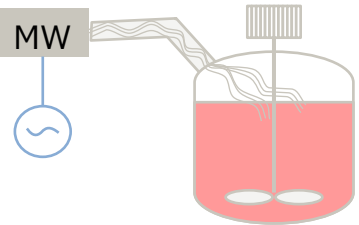
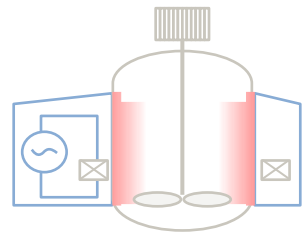
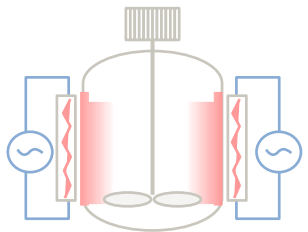




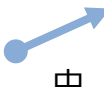

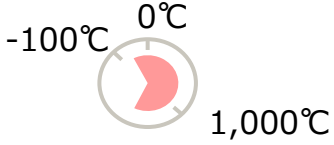
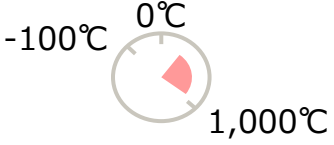
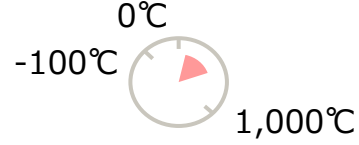


CO₂排出削減効果は、①エネルギー消費量、②使用するエネルギー源という2つの要素のかけ算で決まる。マイクロ波を用いると多くの反応において消費エネルギーが減少する。さらに、カーボンニュートラルの流れにおいて、世界の化学メーカーは現行の化石燃料を大幅縮小、自然エネルギーを使うことを前提としてロードマップを描いており、エネルギー源のCO₂排出原単位も小さくなる。

注：MW法（マイクロ波法）は太陽光発電電気の利用を前提、CO₂排出量削減実績及びエネルギー当量削減実績は当社推計。従来法データは当社試算であり、MW法データ（マイクロ波法）は商業レベルの当社実証機に基づくデータ

他の電化技術との比較

他の電化技術と比較においてマイクロ波は**直接エネルギーを伝達可能な手段**。また、大型化やエネルギー効率、温度範囲など多くの観点でマイクロ波は優位性を持つ。

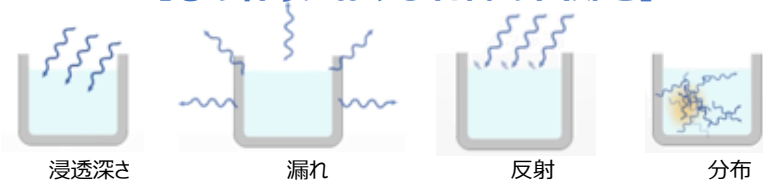
	マイクロ波加熱	IH加熱(誘導加熱)	電気ヒーター加熱
			
エネルギー伝達	直接	間接	間接
大型化	 容易	 制限あり	 制限あり
エネルギー効率	 高	 中	 低
温度範囲			

困難とされてきたマイクロ波のスケールアップ・産業利用に成功

マイクロ波の産業利用に向けた課題

化学業界においては、1980年代よりマイクロ波を用いた有用な実験結果が、論文として多数報告されていた。しかしながら「波」であるが故に制御が難しく産業レベルにスケールアップ（大型化）することが難しく、産業化は困難といわれていた

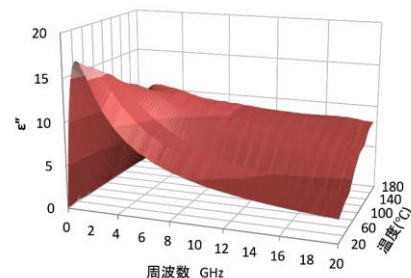
【もの作りにおける制御の困難さ】



当社独自のアプローチにより解決

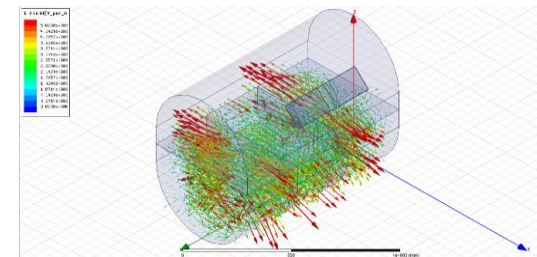
【反応系デザイン】

マイクロ波吸収の測定方法を独自開発・確立、データベース化を進め、それに基づいた反応系デザインのパターン認識とノウハウ蓄積を進めることで体系化



【反応器デザイン】

シミュレーション技術の開発を進め、状態再現の精度を上げるため電磁場解析、熱流体解析を連成させ、スーパーコンピュータを導入することにより大型反応器と複雑系にも対応可能



マイクロ波の産業利用の実現

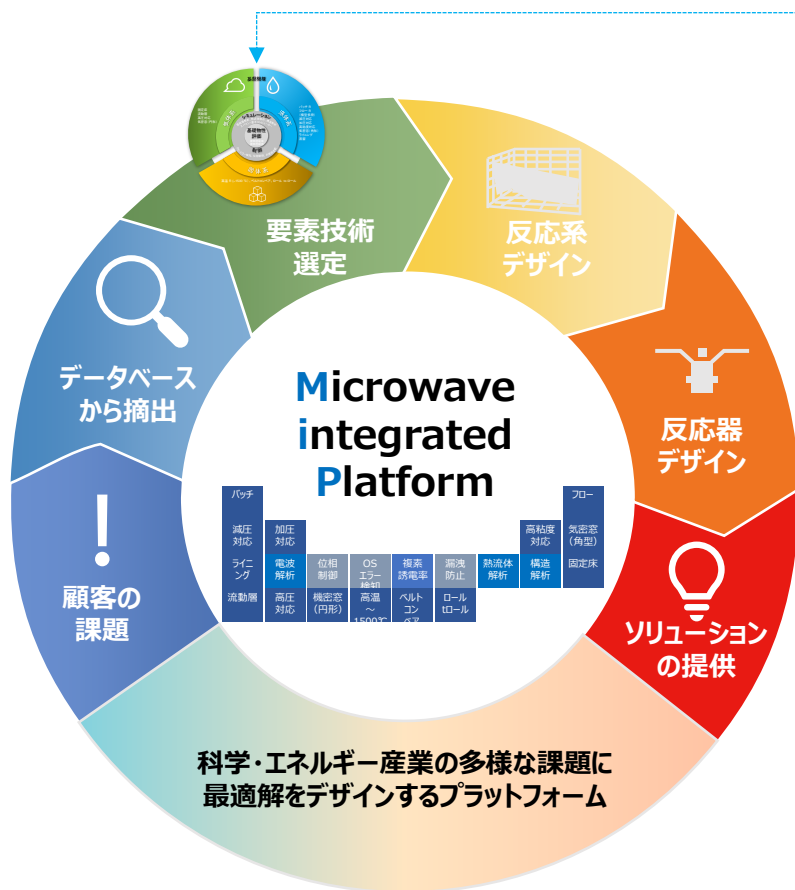
2014年に大阪にて、マイクロ波化学プロセスを用いた大型化学工場を完成、消防法等の各種法令にも対応し、商業運転を開始



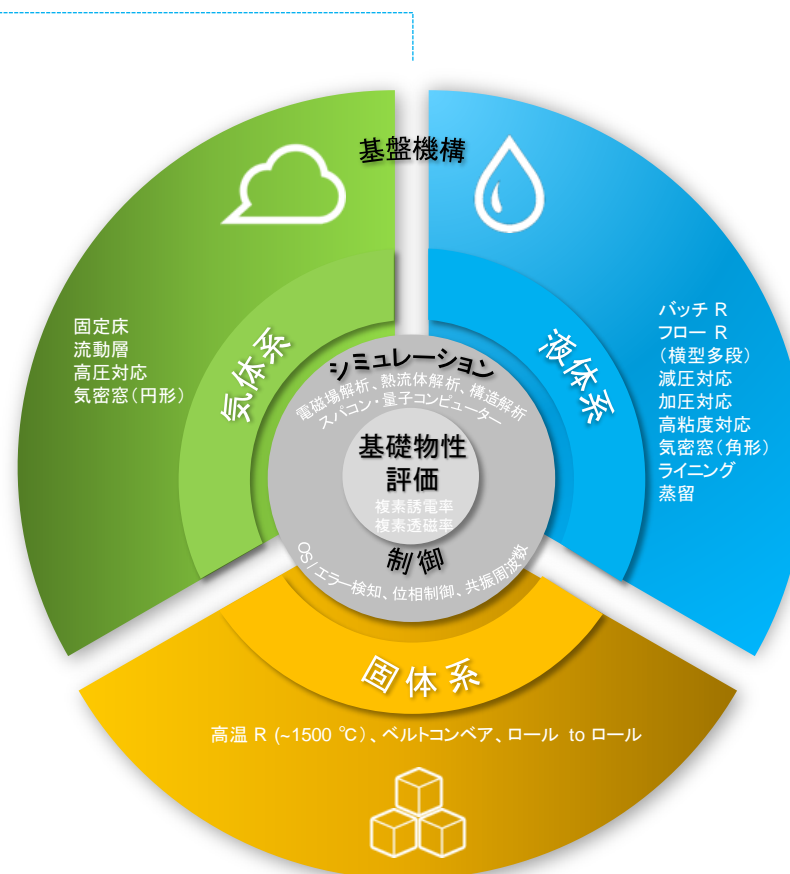
技術プラットフォームと要素技術群

顧客の課題に対して仮説をデータベースから抽出した後、要素技術群より使用技術を選定し、反応系のデザイン、及び反応器のデザインを行い、最終的にソリューションを提供。

当社の技術プラットフォーム

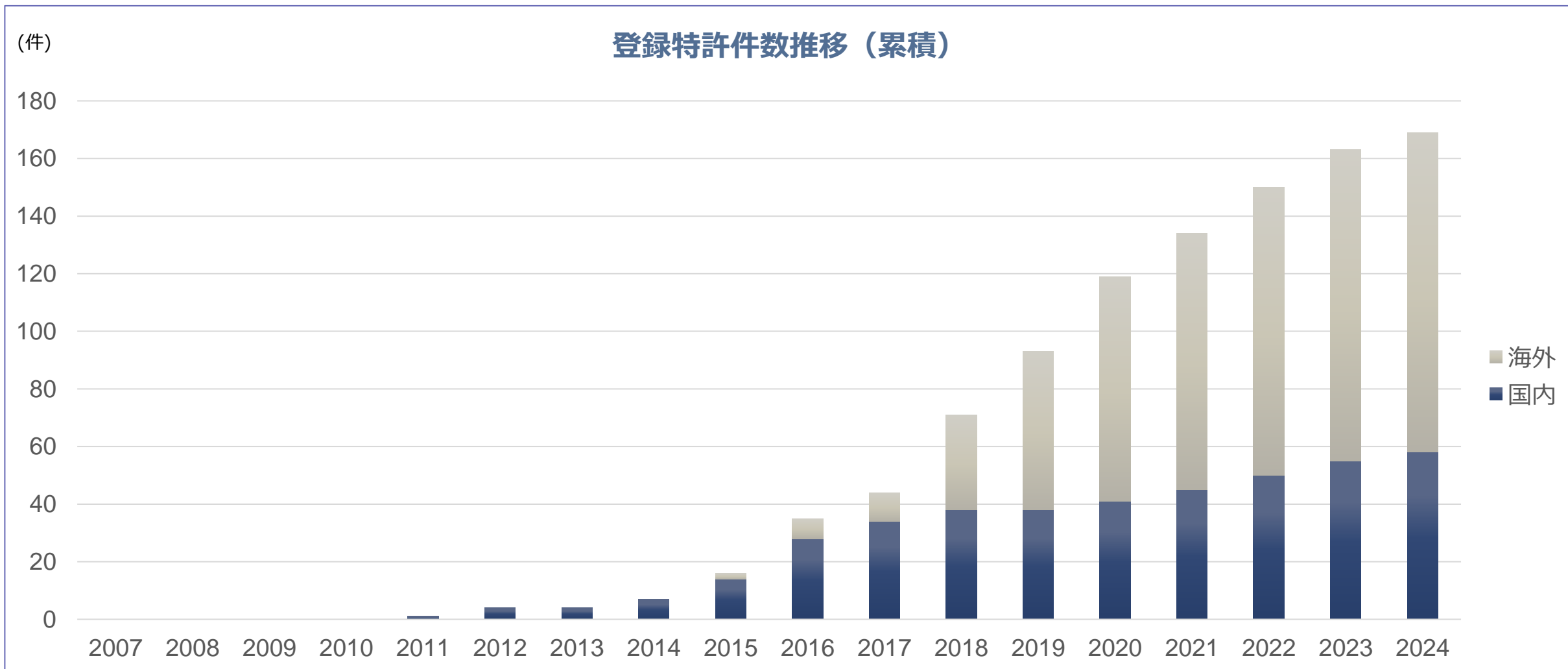


当社の保有する要素技術群



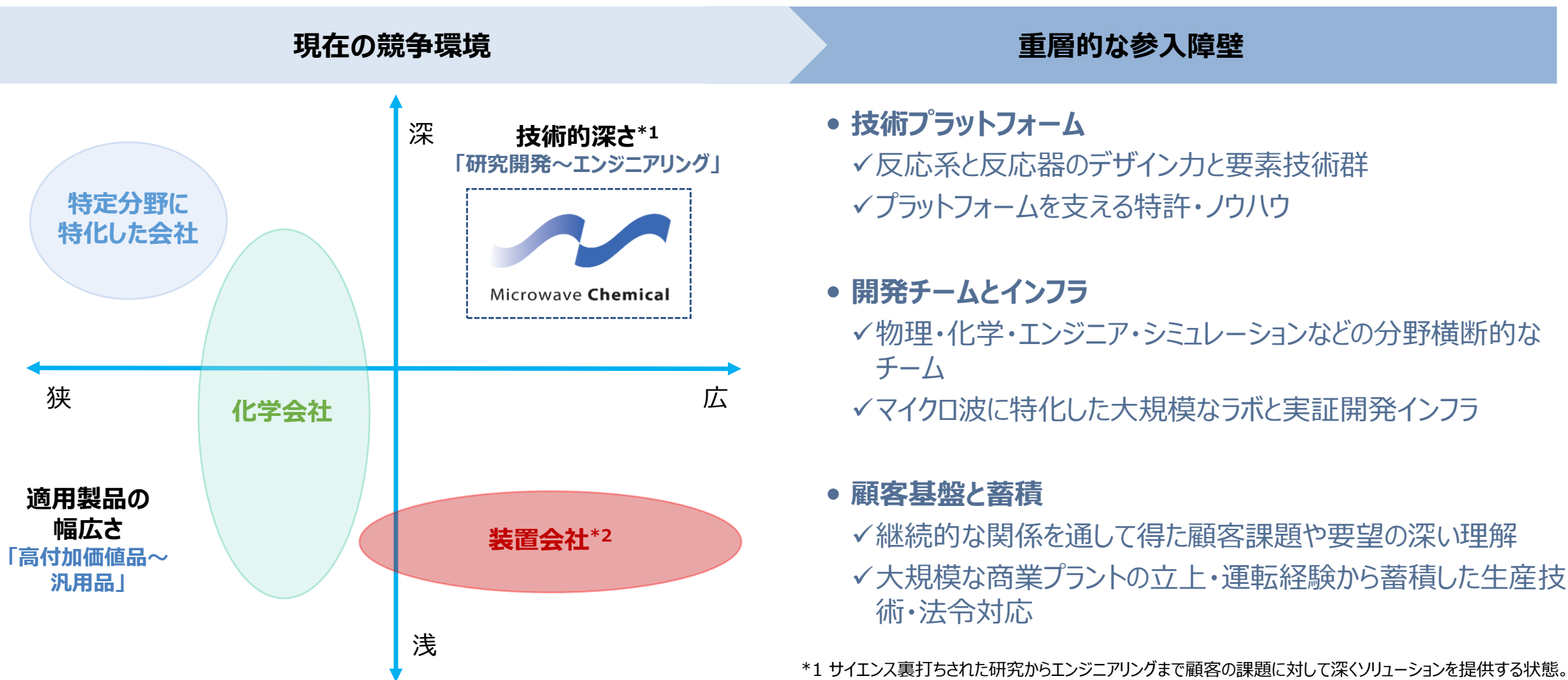
特許戦略

開発で得た反応系や反応器のデザインに関する知見は秘匿化（ノウハウ化）し、ハードウェアを中心とした知見は特許化することで競争優位性を確保。



競争環境

重層的な参入障壁と研究開発からエンジニアリングまでソリューションとして提供可能なプラットフォーム企業



*1 サイェンス裏打ちされた研究からエンジニアリングまで顧客の課題に対して深くソリューションを提供する状態。通常は研究開発もしくは装置だけの提供にとどまる

*2 主として機械メーカー

注： 本グラフは業界における各社のポジショニングについて当社独自の分析を示したイメージ図

好循環による技術プラットフォームの強化

ソリューション提供が、技術プラットフォームの強化につながる**好循環**な事業モデル。

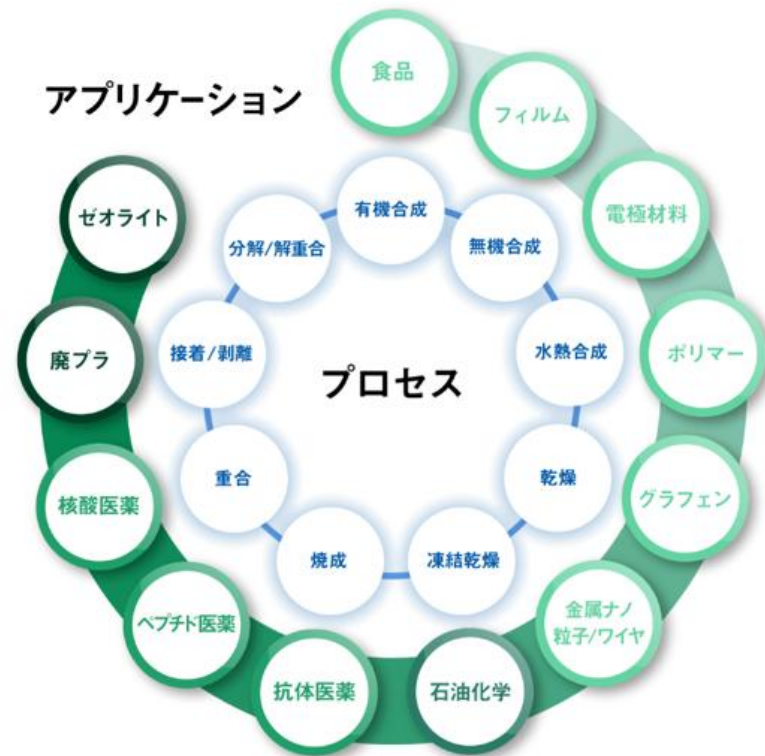
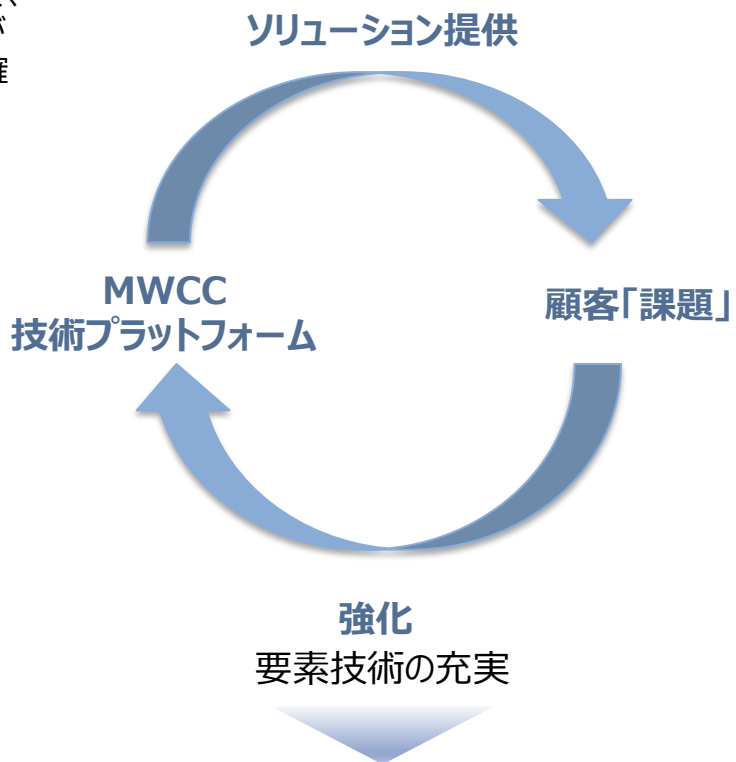
技術プラットフォーム強化は**ステージアップ**向上、これを支える要素技術の充実が**対象事業領域の広がり**に貢献。

技術プラットフォームが強化されることで、顧客の課題に対するソリューション力が向上し、各案件が次のフェーズに行く確率が高まることに繋がる

ステージアップ向上

技術プラットフォーム強化

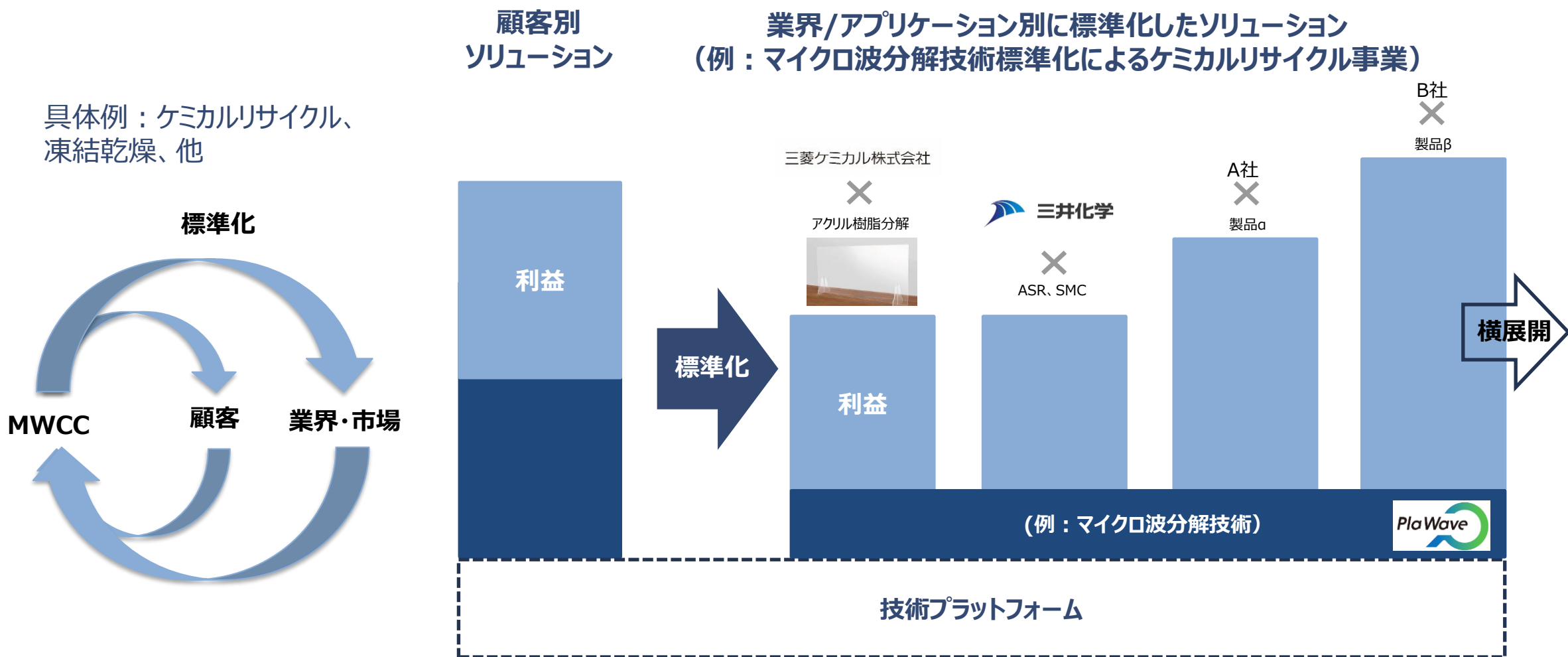
対象事業領域（プロセス x アプリケーション）の広がり



要素技術が充実することで技術プラットフォームとして対応できるプロセス（製造方法）とアプリケーション（製品）数が増えることに繋がる

ソリューションの標準化による事業のスケール

特定顧客ではなく**業界・市場に共通した「課題」**に対して標準化したソリューションを提供することで事業を横展開しスケール。



注：本グラフは事業のスケールについて当社独自の分析を示したイメージ図

事業遂行上の重要なリスクと対応策

項目	主要なリスク	時期	顕在化する可能性の程度	対応策
技術の応用領域の拡大	当社は、従来困難とされてきたマイクロ波プロセスの大型化に成功し、大規模マイクロ波化学工場である「M3K」の立ち上げに成功した後、食品添加物、医薬品、炭素素材、電子材料など多様な分野へと応用領域を拡大しております。このように、マイクロ波プロセスは、基礎化成品、機能性化成品、燃料など様々な領域に応用可能であると考えておりますが、新しい技術領域であり不確実性が高いため、当社技術の市場への浸透が計画通りに進まない場合、当社の事業戦略および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中長期	中	当社は、対象となる領域に知見を有する化学企業等と共同開発契約、合併契約等により提携を行うことで、このような不確実性を低減させる戦略を採用しております。
新規参入・技術革新	当社は、独自に構築したプラットフォーム技術を事業基盤としており、マイクロ波化学分野においては強固な競争優位性を確保しているものと考えております。しかしながら、当社を上回る研究開発能力を備えた新規参入企業が出現すること、または当社の特許技術に抵触しない技術をもって当社を上回る技術が開発されることも考えられます。	中長期	小	当社としては、数多くの領域でマイクロ波プロセスによるプラント建設を進め、マイクロ波化学に関する知見を蓄積することで、この競争優位性をより強固なものにできると考えております。
知的財産	当社の事業に関連した特許権等の知的財産権について、第三者との間で訴訟やクレームといった問題が発生したという事実はなく、現時点においては、当社の事業に関し他者が保有する特許権等への侵害により、事業に重大な支障を及ぼす可能性は低いものと認識しております。また、技術調査等を継続して行って侵害事件を回避するよう努めております。ただし、当社のような研究開発型の企業にとって、このような知的財産権侵害問題の発生を完全に回避することは困難です。今後、当社が第三者との間の法的紛争に巻き込まれた場合、弁護士や弁理士と協議の上、その内容によって個別具体的に対応策を検討していく方針ですが、当該第三者の主張の適否にかかわらず、解決に時間および多額の費用を要する可能性があり、また、当社の技術に関しては、細心の注意を払って管理しておりますが、第三者が当社の技術を侵害した場合であっても、解決に時間および多額の費用を要する可能性があります。その場合には当社の事業戦略および経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。	中長期	小	現状、要素技術群において、反応系デザインが中心の共通の要素技術である、基礎物性評価、シミュレーション、制御は秘匿化し、反応器デザインが中心の個別の要素技術である基盤機構は特許化、公知化する戦略をとっており、このようにして積み重ねた知財は当社の強みとなっております。

* その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料の取り扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、決算発表の時期を目途として開示を行う予定です。尚、次回の更新は2026年8月頃の決算発表後を予定しております。

End of Document



Microwave **Chemical**

**Make Wave,
Make World.**

世界が知らない世界をつくれ