

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年6月

株式会社中村超硬

(証券コード：6166)

01

会社概要

Company Profile

02

当社の強み・特長

our strength

03

事業内容

Business Contents

04

2025年3月期における取り組みとその結果

Initiatives and Outcomes for the Fiscal Year Ended March 2025

05

2026年3月期の見通し

Outlook for the Fiscal Year Ended March 2026

06

中期的な成長戦略 Medium-Term Growth Strategy

中期的な成長イメージ・Vision2030

07

補足資料 Appendix



01

会社概要

Company Profile

基本情報

会社名	株式会社中村超硬	
代表者	代表取締役社長 井上 誠	
創業／設立	1954年10月／1970年12月	
本社所在地	〒593-8323 大阪府堺市西区鶴田町27-27	
資本金	349百万円(2025年3月末)	
役員構成	代表取締役社長 井上 誠 常務取締役 井上 紘章 取締役 田植 啓之 取締役 井上 絢哉 取締役 小林 哲哉	取締役(社外) 京谷 忠幸 取締役(社外) 大山 隆司 常勤監査役(社外) 加藤 彰 監査役(社外) 松村 安之 監査役(社外) 中川 雅晴
従業員数	連結:140名 単体:65名(2025年3月末)	
子会社	日本ノズル株式会社 上海那科梦乐商贸有限公司(中国現地法人)	

経営理念

全員営業、全員製造、全員参加の経営をもって
ものづくりのエキスパート集団となり夢ある未来をともに育てる

- ① お客様、協力会社との共栄のために
- ② 従業員とその家族の幸せのために
- ③ 社会と地球環境への貢献のために



事業所案内

上海那科梦乐商贸有限公司

(中国現地法人)

上海市徐匯区雲錦路500号

緑地匯中心A座9階911室

+86-21-62130389 / FAX: +86-21-62523891

本社MACセンター

(特殊精密機器事業 / マテリアルサイエンス事業)

大阪府堺市西区鶴田町27番27号

072-274-0007 / FAX: 072-273-1250



和泉工場

(D-Next事業 / マテリアルサイエンス事業)

大阪府和泉市あゆみ野2丁目1番3号

0725-53-2525 / FAX: 0725-53-3333



日本ノズル株式会社

(子会社 / 化学繊維用紡糸ノズル事業)

神戸市西区室谷2丁目1番1号(神戸ハイテクパーク内)

078-991-6821(営業代表) / FAX: 078-991-6833



会社沿革



1954 大阪府堺市にミシンの小ネジをつくる小さな鉄工所として中村鉄工所を創業（創業者 中村 繁）



1995 大阪府堺市西区鳳南町に本社工場新設
2001 大阪府堺市にMACセンター（現本社）を新設



2005 MACセンター新棟を新設（産学連携の拠点）
装置の受託製造開始
2008 日本ノズル株の完全子会社化（化学繊維用紡糸ノズル事業）



2015 東京証券取引所マザーズ市場に上場
新たな資本戦略へ



2015 大阪府和泉市に和泉第2工場（現和泉工場）を開設



2022 和泉工場内にナノサイズゼオライトのパイロットプラントを設置

2022 がん治療薬等に有効な有機化合物であるPIPの合成手法における千葉大学との共同研究を開始



2023 子会社日本ノズル新工場開設
大型部品加工対応可能に



高性能フィルムダイ

1965 超硬合金加工技術に着手
1970 株式会社中村超硬を設立

1987 創業者 中村 繁が急逝
井上 誠（現社長）が事業を継承



1988 焼結ダイヤモンド加工技術に着手

1994 ダイヤモンド製電子部品吸着ノズル開発（社業の急成長に寄与）

初の量産化



2005 自動ノズル洗浄機を開発・販売（溶剤不要の環境製品）
初の自社開発装置



2010 大阪府和泉市に和泉工場（旧 D-Next）を新設
ソーラー用ウエハのスライス加工開始
ダイヤモンドワイヤ製造販売開始



2012 国産初 フロー合成技術によるマイクロリアクターシステム販売開始



2016 東京大学との共同開発によるナノサイズゼオライトのサンプル提供を開始



2019 科学技術振興機構（JST）の産学共同実用化開発事業（A-STEP）にて「ゼオライトナノ粒子の製造方法と粒径制御技術」が成功認定



The background features several blue circular elements. In the top left, a circle contains a bright sun over a blue sky with white clouds. In the top right, a circle shows a network of glowing blue nodes and lines. The bottom right corner has a solid blue circle. Diagonal blue lines form a pattern on the left and right sides of the page.

02

当社の強み・特長

our strength

当社の強み・特長

02

開発ポリシー



先端技術分野におけるモノづくりの課題解決を目指す

産学官連携による
技術開発・
新規事業の創出

ものづくりに
対する
チャレンジ精神

泥臭い
現場技術を重視



03

事業内容

Business Contents

03

中村超硬グループ／4つの主なセグメント事業

01



特殊精密機器事業

- ・ 超合金やダイヤモンド等、高硬度材料を用いた実装機用ノズル、耐摩耗部品の設計・製造・販売
- ・ 実装機用ノズル洗浄機や マイクロリアクターシステム等 の開発・製造・販売

02



化学繊維用紡糸ノズル事業

- ・ 化学繊維用紡糸ノズル及び周辺部品の設計・製造・販売
- ・ 不織布製造装置、不織布関連ノズル等の設計・製造・販売

03



D-Next事業

- ・ パワー半導体・難削材向けダイヤモンドワイヤの開発・製造・販売
- ・ ダイヤモンドワイヤ製造装置の開発・製造・販売

04



マテリアルサイエンス事業

- ・ ナノサイズゼオライトの開発・製造・販売

2025年3月期

セグメント別売上高・営業利益(損失)

売上高

(単位:百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減額 (対前年増減率)
特殊精密機器事業	715	707	$\Delta 8$ ($\Delta 1.2\%$)
化学繊維用紡糸ノズル事業	1,570	1,679	+109 (+6.9%)
D-Next事業	121	243	+122 (+100.9%)
マテリアルサイエンス事業	5	9	+4 (+90.0%)
合 計	2,413	2,640	+227 (+9.4%)

営業利益 (損失)

(単位:百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減額 (対前年増減率)
特殊精密機器事業	$\Delta 11$	29	+41
化学繊維用紡糸ノズル事業	$\Delta 55$	146	+201
D-Next事業	$\Delta 316$	$\Delta 91$	+225
マテリアルサイエンス事業	$\Delta 156$	$\Delta 96$	+60
その他(調整額)	8	20	-
合 計	$\Delta 532$	7	+540

● 耐摩耗部品

硬脆材料の超精密加工技術を基盤に、焼結ダイヤモンド(PCD)や超硬合金、セラミックスなど高硬度材料を用いた耐摩耗性の高い長寿命部品の製造

超高硬度素材を精密に加工

ダイヤモンド

セラミックス

超硬合金

耐熱素材
タングステン
モリブデン
インバー

その他素材
チタン系素材
ステンレス系材料
鉄系材料



自動車・ベアリング加工用設備部品



工作機械・治工具用PCD製部品

高精度工作機械



→ ベアリング



→ 自動車



● 実装機用ノズル (電子部品吸着ノズル)

パソコンやスマートフォンなどのデジタル家電に使われているプリント基板。これに電子部品を装着する実装機の「吸着ノズル」を製造

摩耗しやすいこの先端部分

焼結ダイヤモンド(PCD)

セラミックス



↓

**耐久性
実装率向上**

微小の
電子部品を吸着



※写真はイメージです。



0.5
0.7

実装機(チップマウンター)




② バリューチェーン

● 耐摩耗部品

工作機械メーカーに製品を販売、
大手ベアリングメーカーで使用される

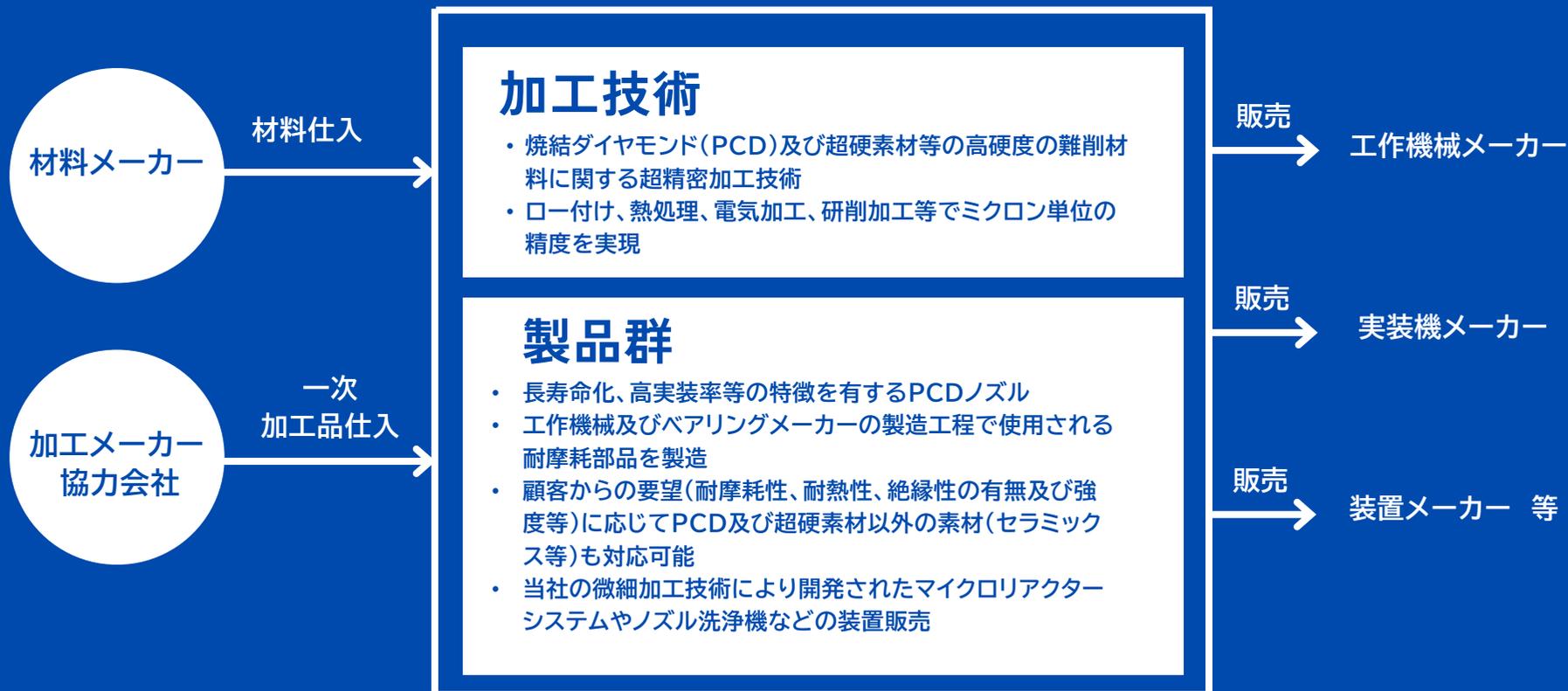


● 実装機用ノズル (電子部品吸着ノズル)

実装機に装着される吸着ノズルを一貫製造、
実装機メーカーに販売



特殊精密機器事業バリューチェーン



③ 市場環境（耐摩耗部品）



耐摩耗部品

工作機械メーカーに製品を販売、
大手ベアリングメーカーで使用される

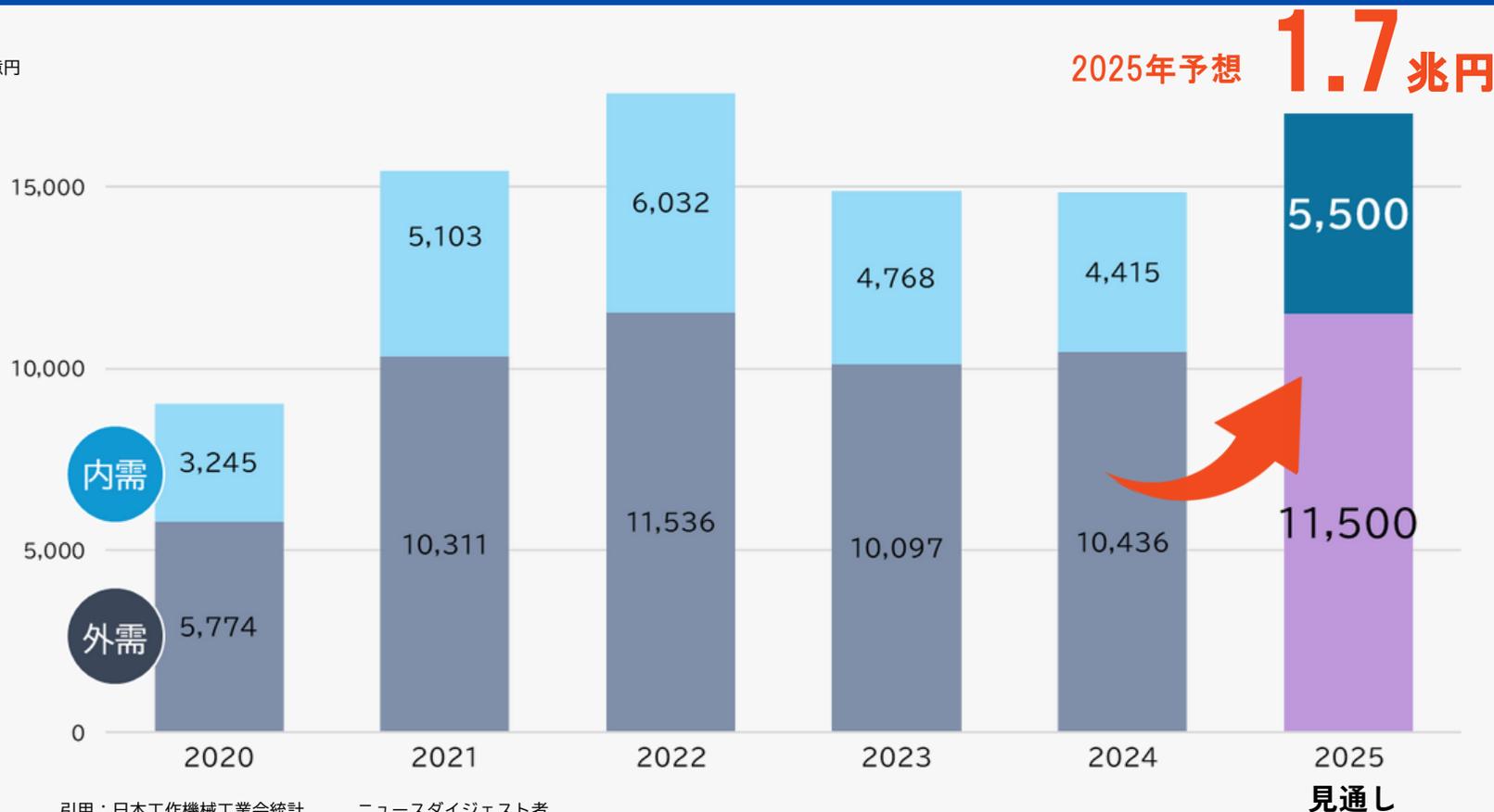


実装機用ノズル (電子部品吸着ノズル)

実装機に装着される吸着ノズルを一貫製造、
実装機メーカーに販売

工作機械の受注総額

単位：億円

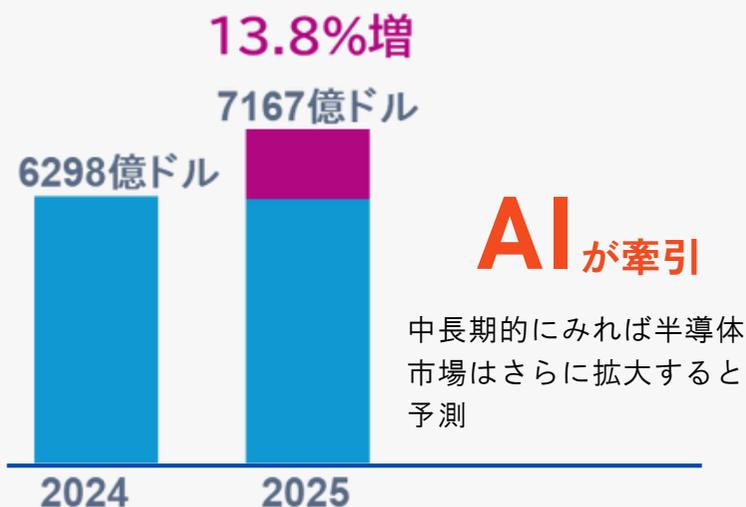


引用：日本工作機械工業会統計

ニュースダイジェスト者

半導体の世界市場の推移

AI好調で2025年も成長見込み



引用:Gartner(米)／ストックマーク株

2025年の世界半導体市場は、2024年の回復を受けて成長が見込まれますが、成長率はやや鈍化する見通しです。AI関連分野が拡大をけん引しますが、一方で地政学的リスクや人材不足にも注意が必要です。

引用:世界半導体統計(WSTS)

電子部品 世界生産の見通し

電子部品 世界生産額推移

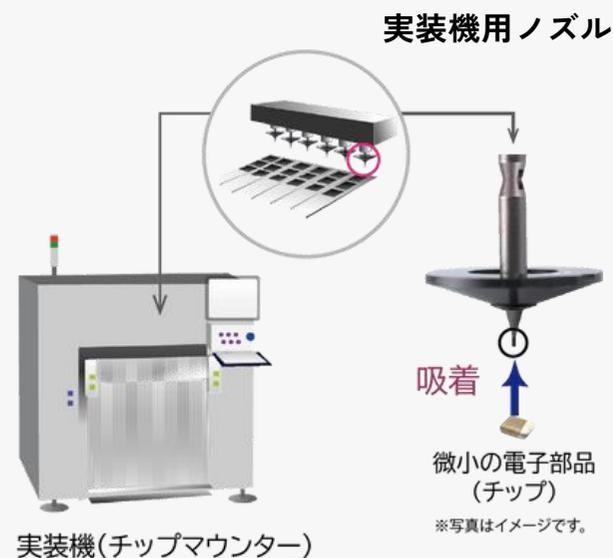


2025年の電子部品需要は、序盤は産業機械や車載市場で停滞が見込まれますが、春以降は徐々に回復すると期待されています。AI関連は2025年も好調に拡大し、年間を通して電子部品の世界需要は着実に成長すると予想されています。

引用:電波新聞

実装機の吸着ノズルを製造
先端に焼結ダイヤモンド(PCD)を用いることで耐久性のみならず実装率を向上

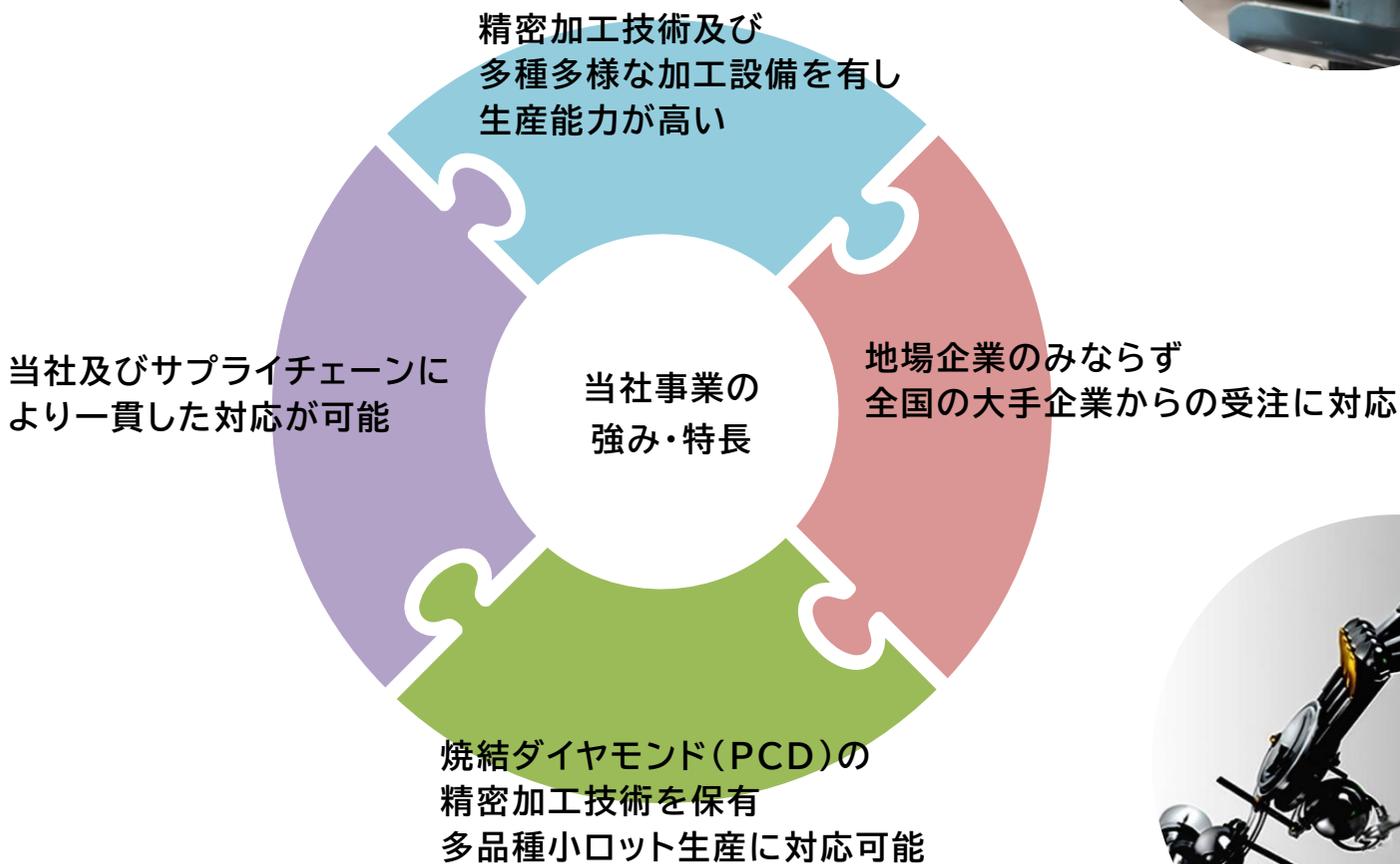
	中村超硬の得意分野	他社の得意分野	
	PCDノズル	セラミックノズル	スチールノズル
チップ極小化に対して強み			
耐摩耗性	メンテナンス負担軽減	○	×
保持力(実装率)	極小サイズでも高い実装率	△	○
特注対応(カスタマイズ性)	加工難度が高い	△	○
精度の高さ	ミクロン単位の精度	△	○
初期費用(イニシャルコスト)	研削加工が主で金型不要	△	○
量産コスト(ランニングコスト)	型打ち不可	△	○
納期の短さ	難加工で時間を要す	△	○



実装機(チップマウンター)



④ 事業の強み・特長



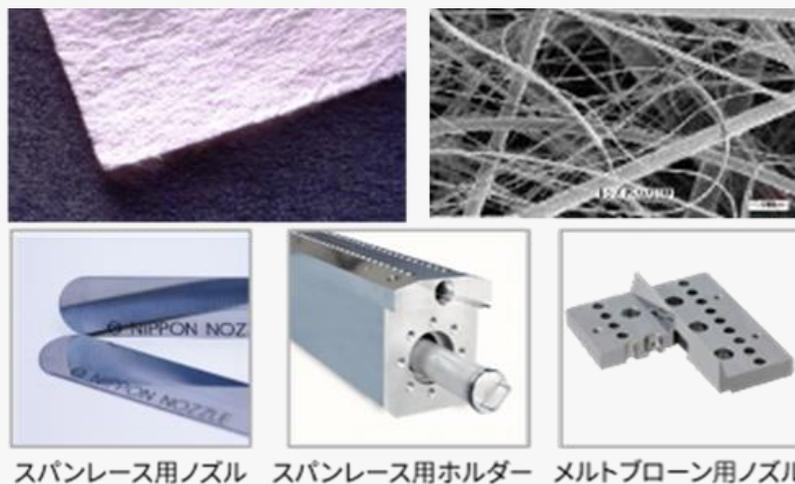
化学繊維用紡糸ノズル

化学繊維の製造過程で用いられる紡糸ノズルの製造・販売



不織布ノズル・不織布製造装置

спанレースノズルやメルトブローン生産設備など
不織布製造に関連する製造部品の開発・製造・販売



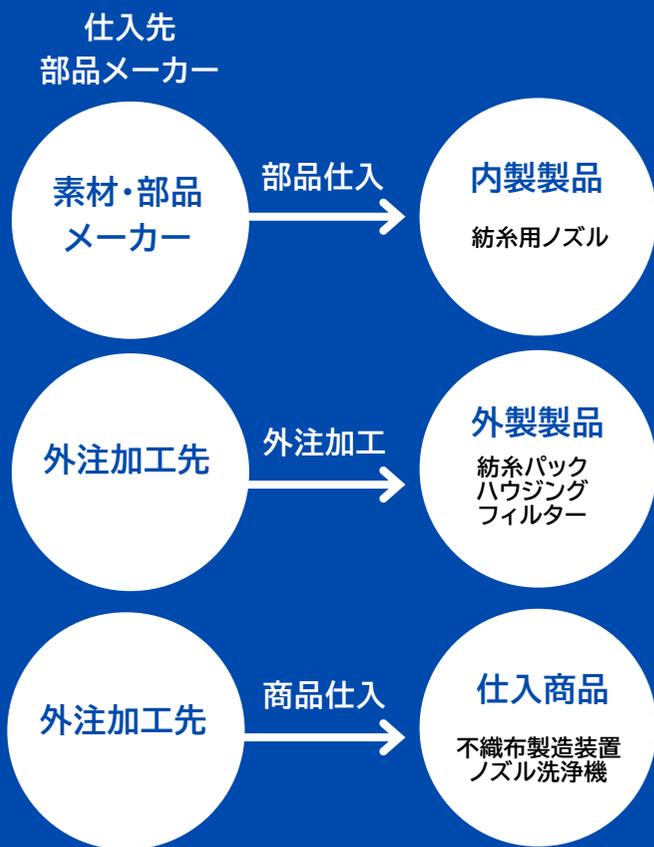
不織布製造装置



② バリューチェーン

加工の寸法精度、孔の配列方法や流量配分等がコア技術
 内製工具による精密細孔加工で製造した紡糸用ノズル及び周辺製品を繊維メーカーに販売

日本ノズル バリューチェーン



加工技術

- 塑性、切削、放電等の機械加工及び熟練工の手作業により100μm以下の精度で細孔加工を実現
- 内製工具により多種多様な形状(十字型、Y字型等)の細孔加工に対応

設計技術

- ノズルの孔配列のみならず、複合紡糸ノズルパックでの組合せ及び位置精度、流路設計、温度制御等によって、高機能繊維の製造実現

メルトブローン生産設備

- 新規生産ラインの立上げ、増産設備設計等のニーズにカスタマイズ対応

ノズル洗浄機

- ノズル検査機への問い合わせから洗浄機の購買ニーズを喚起し販売

販売先

売上構成比率
 (2025年3月期実績)

国内繊維メーカー

31.1%

海外繊維メーカー

68.9%

不織布の世界の市場規模



人口増加や高齢化の進行により、ヘルスケア・医療分野や建設業界の需要が拡大しており、加えて自動車産業の成長も見込まれています。また、人口増加および都市化の進展に伴い、特にインドや中国においては市場の大幅な成長が期待されています。

炭素繊維の世界の市場規模



主な成長要因としては、風力発電におけるタービンブレード、自動車分野での車体軽量化、航空宇宙産業における燃費向上などが主な成長要因として挙げられます。最大市場はヨーロッパであり、特にアジア太平洋地域では再生可能エネルギーと自動車産業の拡大により高い成長が見込まれています。

④ 事業の強み・特長

⊖ NIPPON NOZZLE 子会社 日本ノズル株式会社

高付加価値型のノズルへの対応力を活かし顧客を取り込む
競合先が模倣できない技術のもと、業界内での安定した立ち位置を維持

創業90年を超える
化学繊維用紡糸ノズル
専門メーカーとしての
技術力

業界トップクラスの
シェアを占有

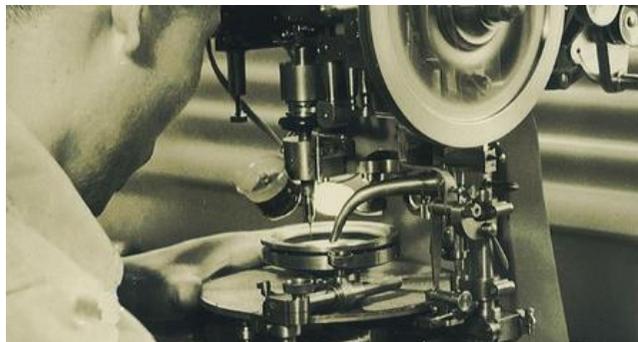
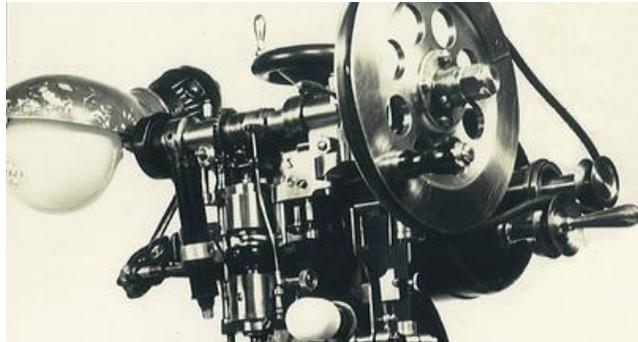
高性能繊維用ノズル
に関する高い対応力

全てのノズルが
製造可能

特定分野
(たばこフィルター等)
は寡占的シェアを確保

工具内製による
高精度加工技術

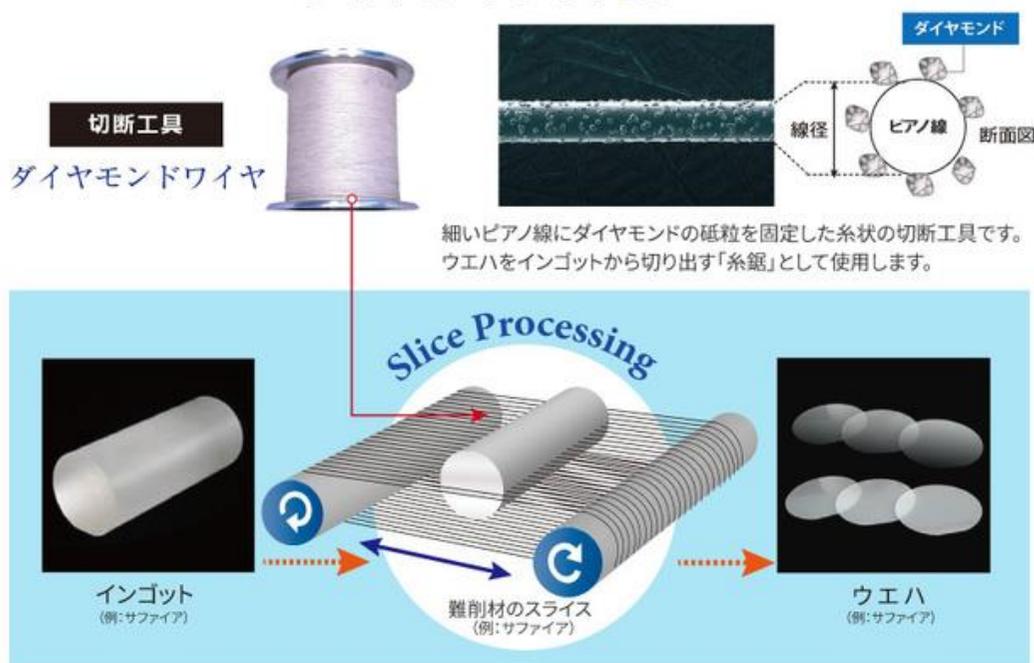
メルトブローン
不織布製造に関する
高い技術力



○ パワー半導体・難削材向けダイヤモンドワイヤの販売

太陽電池パネル向けダイヤモンドワイヤの世界的な普及に大きく貢献した独自開発・設計の生産設備による技術力が強み
この優位性を活かし、現在はSiCなどの高硬度材料を用いたパワー半導体向け切断用途にも展開

ダイヤモンドワイヤとは？



自社設計の装置によって
高精度かつ高効率な製造を実現



他社にはない生産体制と
品質の安定性を確保

持続可能な社会の実現に向けた次世代技術の創出に貢献するダイヤモンドワイヤの開発・製造・販売に注力

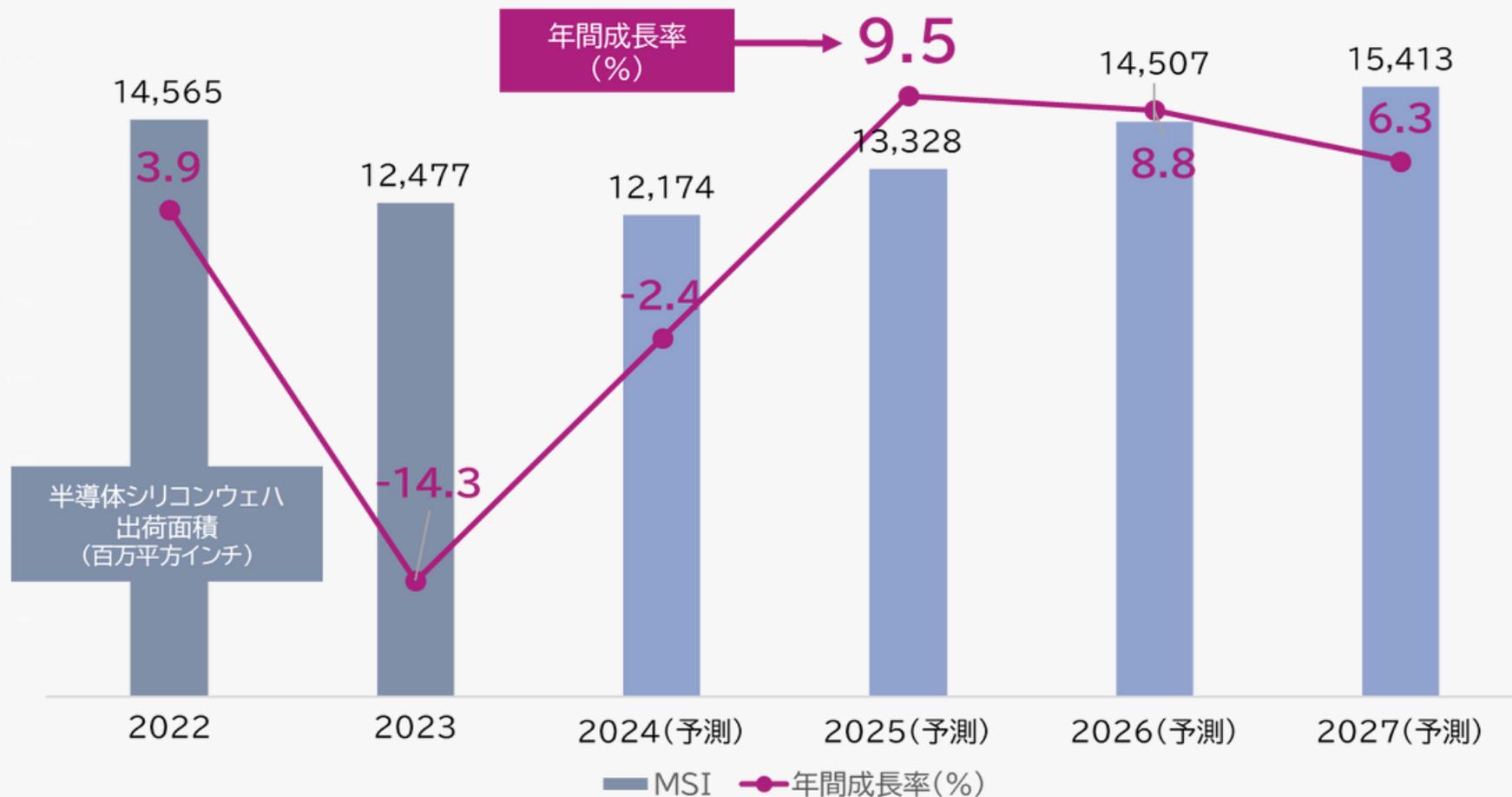
○ ダイヤモンドワイヤ製造装置の販売

太陽電池用ダイヤモンドワイヤ生産事業で培った技術と経験を活かし
ローコストで生産できるダイヤモンドワイヤ製造装置「PHX-01」を開発



半導体シリコンウェハ(出荷面積)

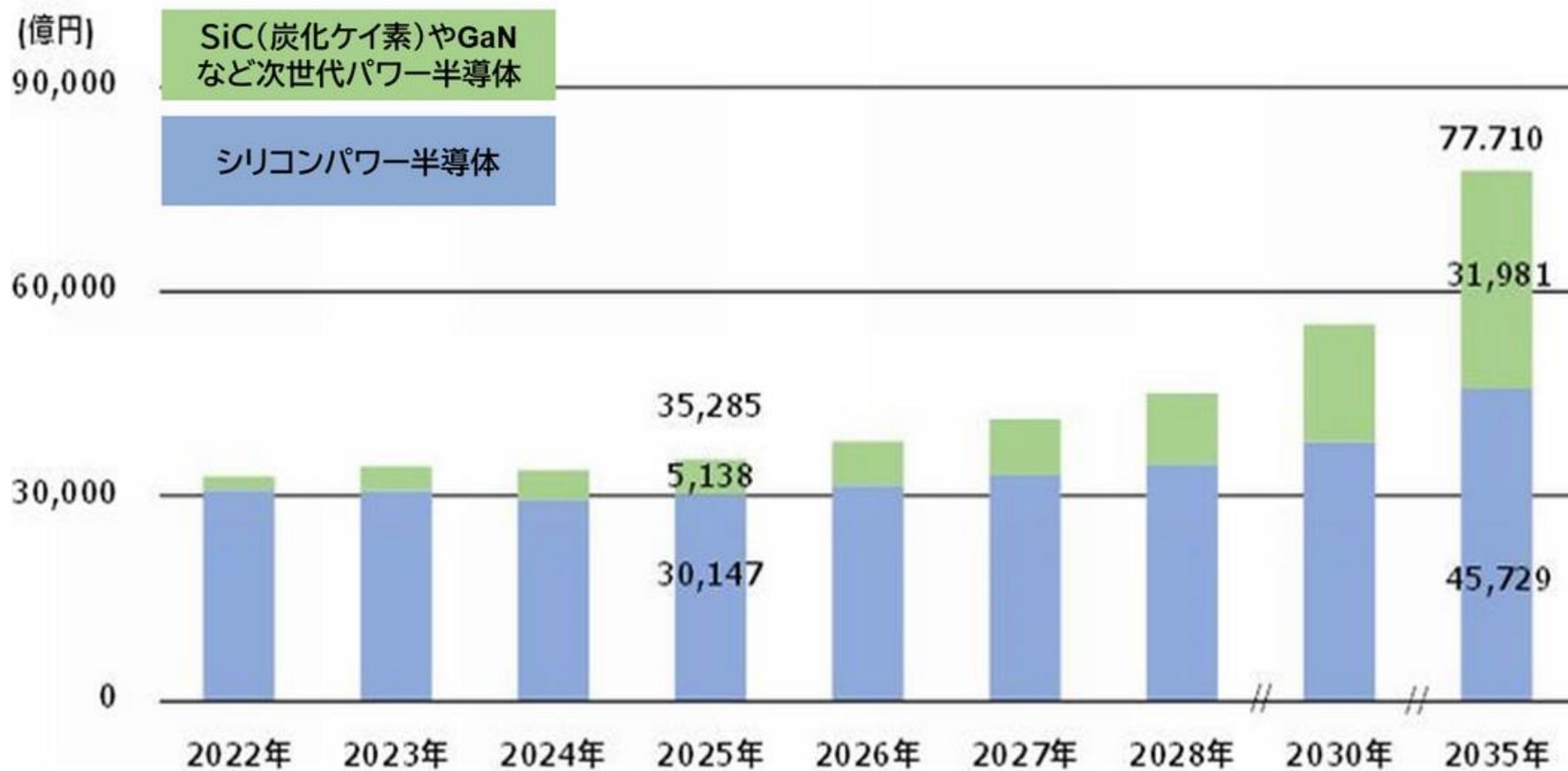
シリコンウェハー世界出荷面積、2025年に急回復へ



(出典:SEMI 2024年10月) *電子グレードシリコンウェハーの総出荷面積(ノンポリッシュおよび再生ウェハーを除く);半導体アプリケーション向けのみ、太陽光発電向けは除く

シリコンウェハーの力強い成長は、AIおよびアドバンスプロセスからの需要増大に応じた世界的なファブ稼働率の改善により、2027年まで継続すると予測されます。

パワー半導体の世界市場規模の推移



出所：富士経済

※2025年は見込、2026年以降は予測

2024年は電気自動車(EV)の需要鈍化などで在庫を抱えたが、長期的には電動車の普及拡大などにより、パワー半導体市場は大きく伸びると予測されています

① ナノサイズゼオライトとは

ゼオライトを極小化したナノサイズゼオライト「Zeoa」の特徴

通常のゼオライト

粒子径: 3~5 μm



多孔質構造

わずか1gで
テニスコート
1面分の表面積



ナノサイズゼオライト

粒子径: 50~100nm

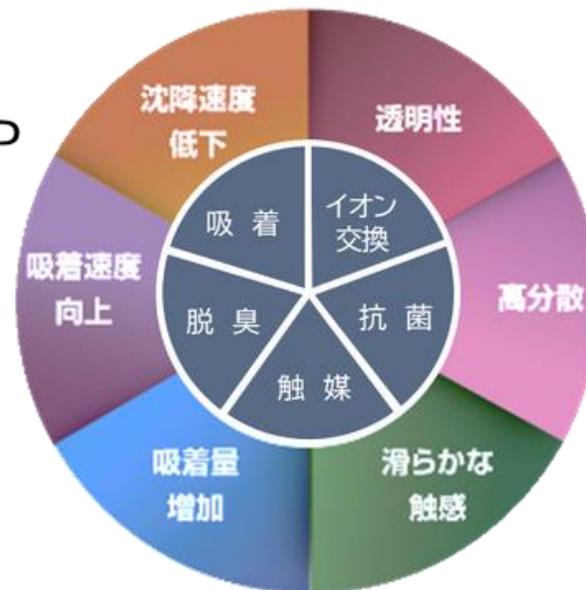
nm(ナノ)は μm (マイクロの1000分の1のスケール)

機能性大幅にUP

おなじ重量で

● 粒子数
約100万倍

● 外表面積
約100倍



東京大学との共同開発

特許取得済/粉碎・再結晶化プロセス



低コストを実現



① ナノサイズゼオライトとは

ナノサイズゼオライトの機能をより多くの用途へ

封止材

ナノサイズ化により透明性を維持したまま吸湿機能を持った封止剤を実現



半導体封止パッケージ



電子基板封止



塗料・接着剤

ナノサイズ化により接着強度向上や長寿命化を実現



塗料

コスメ・ケア用品

ナノサイズ化により性能向上や使用感・肌触りの改善を実現



イオン吸着



ガス吸着



発熱反応

透明フィルム

水分やガスの吸着機能にナノサイズ化による透明性をプラス



薬包材



食品包材



透明フィルム



04

2025年3月期における取り組みとその結果

Initiatives and Outcomes for the Fiscal Year Ended March 2025

01

特殊精密機器事業

耐摩耗部品
実装機用ノズル
マイクロリアクター関連
洗浄装置

02

化学繊維用 紡糸ノズル事業

化学繊維用紡糸ノズル
不織布用ノズル・製造装置

子会社／日本ノズル(株)

03

D-Next事業

ダイヤモンドワイヤ
ダイヤモンドワイヤ製造装置

04

マテリアルサイエンス 事業

ナノサイズゼオライト

2025年3月期 連結PLサマリー

(単位:百万円)

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	対前年同期 増減額 (対前年同期増減率)
売上高	2,413	2,640	227 (+9.4%)
営業利益 (損失△)	△532	7	540
経常利益 (損失△)	△553	△21	532
親会社株主に帰属する 当期純利益 (純損失△)	144	△32	△176

事業環境

自動車分野

中国経済の低迷、自動車メーカーの認証不正問題により自動車の生産が減少。それに伴い、ベアリングメーカーを中心に需要が減少

電子部品分野

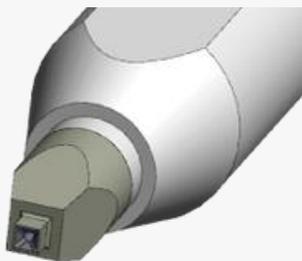
中国経済の低迷を背景としたスマートフォンの不振により需要が停滞

2025年3月期における取り組み

- ・ 新規顧客開拓による売上の拡大
- ・ 微細精密加工技術の進化による既存顧客からの新規アイテムの受注

結果

- ・ 下期より**新素材実装機用ノズルの出荷を開始**し、出荷量は徐々に増加
- ・ 半導体関連顧客向けコレットの評価に時間を要し、売上拡大は未達であるものの、**取引開始は実現**
- ・ 大手自動車部品メーカーの販路は着実に増加（顧客数、製造工場）



半導体向け吸着コレット

主力の耐摩耗工具・実装機用ノズルの受注回復に遅れもあり厳しい状況が継続

(単位：百万円)

	2025年3月期	対前年増減額
売上高	707	△8
セグメント利益（損失）	29	+41

事業環境

不織布関連ノズル

中国経済の停滞やマスク需要の縮小により全体として低調に推移

炭素繊維用ノズル

風力発電用ブレード向けを中心とした旺盛な需要が継続

2025年3月期に
おける取り組み

1. フィルム用ダイ ・ 不織布用大型ノズルの受注 ・ 売上拡大
2. 炭素繊維用ノズルのさらなる販売拡大
3. 営業活動強化による中国依存度の低減

結果



1. 不織布・フィルム業界が低調なため、計画を下回る
2. 風力発電用ブレードは好調に推移
高付加価値な航空機向けへとシフトを進めている
3. インド・トルコなど中国以外の営業活動を展開

不織布関連は低調に推移したが、炭素繊維用ノズルの需要堅調で売上好調

(単位：百万円)

	2025年3月期	対前年増減額
売上高	1,679	+109
セグメント利益（損失）	146	+201

2025年3月期に
おける取り組み

ダイヤモンドワイヤ販売の拡大に注力

- さらなる国内大手顧客の獲得
- 国内大手顧客内におけるシェアの拡大
- 海外顧客獲得
- 半導体Si分野での顧客獲得

ダイヤモンドワイヤ



- 製品力UP
- 価格優位の強化
- カスタマイズ可能

収益事業化の実現をめざす

結果



複数の顧客による新たな正式採用や
顧客内シェア拡大により



前年同期比で
売上高は約2倍



【しかしながら】

パワー半導体・難削材向けダイヤモンドワイヤ販売が頭打ち

- 複数の大口顧客との仕様調整による量産採用開始遅れ
- 自動車/半導体分野の需要低迷による全体需要の減少



販売数量
計画を下回る

【ダイヤモンドワイヤ製造装置販売】

インドの太陽電池の自国内生産化は依然として停滞、商談の進捗はなし

(単位：百万円)

	2025年3月期	対前年増減額
売上高	243	+122
セグメント利益（損失）	△91	+225

2025年3月期における取り組みとその結果

2025年3月期に
おける取り組み

結 果

- 新たな用途開拓・顧客獲得のための**サンプル提供**
- 認知度向上のための**展示会出展**を継続して実施

- ナノサイズゼオライトの採用状況

採
用
確
定



化粧品



歯磨き粉

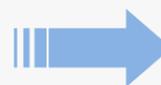
※販売開始時期はエンドユーザー・顧客にて別途決定

評
価
中



量産期待値の高い
半導体・電子基板封止剤
その他の分野においても評価進行中

- 引き合い増加中の触媒用途
- 分離膜用途などの新規用途分野
- 新規開拓分野や新規お客の開拓



サンプル提供・展示会など認
知度向上に取り組む

(単位：百万円)

	2025年3月期	対前年増減額
売上高	9	+4
セグメント利益（損失）	△96	+60



05

2026年3月期の見通し

Outlook for the Fiscal Year Ended March 2026

01

特殊精密機器事業

耐摩耗部品
実装機用ノズル
マイクロリアクター関連
洗浄装置

02

化学繊維用 紡糸ノズル事業

化学繊維用紡糸ノズル
不織布用ノズル・製造装置
子会社／日本ノズル(株)

03

D-Next事業

ダイヤモンドワイヤ
ダイヤモンドワイヤ製造装置

04

マテリアルサイエンス 事業

ナノサイズゼオライト

2026年3月期 連結業績予想

2025年4月1日～2026年3月31日

(単位:百万円)

	中間期(累計)			通 期(累計)		
	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	対前年 増減額	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	対前年 増減額
売上高	1,526	1,340	△186	2,640	3,000	+359
営業利益	△10	△15	△4	7	35	+27
経常利益	△19	25	+44	△21	55	+76
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△25	△10	+15	△32	10	+42

※化学繊維用紡糸ノズル事業における製造過程で発生した廃棄材料(貴金属)の売却による
営業外収益を第1四半期に織り込んでおります。

成長戦略

1. 既存事業のさらなる収益力強化

特殊精密機器事業

- 1 新素材実装機用ノズルの量産拡大
- 2 半導体分野におけるコレットの採用
- 3 大手自動車部品メーカーへの更なる販路の拡大

化学繊維用紡糸ノズル事業

- 1 大型不織布製造用ノズル・ダイの生産・販売立ち上げ
- 2 好調な炭素繊維用ノズルのさらなる受注・販売の拡大
- 3 中国以外の販路開拓に向けて営業活動を加速

2. 新規開発事業の立ち上げと収益事業化

D-Next事業

- 1 国内大手DWユーザーへの販売開始によるDW販売数量の拡大
- 2 海外DWユーザーへの販売開始によるDW販売数量のさらなる拡大
- 3 価格優位性の確保のため独自の製造技術を活かした原価低減の推進

マテリアルサイエンス事業

- 1 半導体・電子基板封止剤分野を始めとする各用途分野での量産顧客の獲得
- 2 新たな用途分野の開拓と認知度の向上
- 3 外部からの支援と協業により経営資源を補完

早期収益事業化を目指す

経営指標

売上高：事業の規模、成長性を確認する指標

売上高営業利益率：収益性を確認する指標

(単位:百万円)

	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期 (計画)
売上高	4,038	3,322	2,413	2,640	3,000
売上高 対前年増加率	6.1%	△17.7%	△27.4%	9.4%	13.6%
営業利益	311	33	△532	7	35
営業利益率	7.7%	1.0%	—	0.29%	1.17%

事業環境予想



厳しい事業環境の継続が予想される

2026年3月期
成長戦略

これまでの成長戦略を維持、継続して取り組みを進める

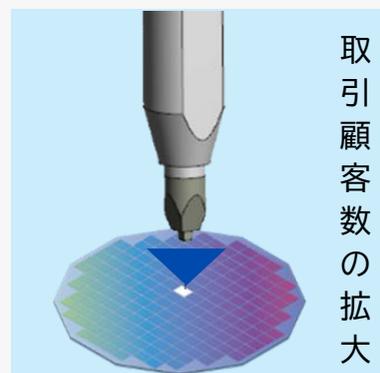
01

新素材実装機用
ノズルの量産拡大



02

半導体分野における
コレットの採用



03

大手自動車部品メーカー
への更なる販路の拡大



上記戦略に注力し、売上拡大を目指す

	売上高	前年同期比
2026年3月期見通し	860百万円	+21.5%

2026年3月期における取り組みと業績見通し

事業環境予想



2026年3月期 成長戦略

不織布関連ノズル

衛生・医療・自動車分野を中心に、持続可能性ニーズを追い風に緩やかな回復基調が見込まれる

炭素繊維用ノズル

中国における風力発電市場は成長鈍化はあるものの、航空機・EV・再生可能エネルギー分野での需要拡大を背景に、堅調な成長が続く見通し

1. 炭素繊維用ノズルは風力発電用ブレード向けから高精度が要求される航空機向けへシフト
2. 一部回復の兆しのある不織布用ノズルやフィルム用ダイの売上拡大/新工場/大型設備の活用



フィルム用ダイ



不織布用大型ノズル



3. 米国・メキシコ・インド・トルコなど中国以外の営業活動のさらなる強化

	売上高	前年同期比
2026年3月期見通し	1,800百万円	+7.2%

2026年3月期
成長戦略

01 事業収益化に向けた新規顧客開拓



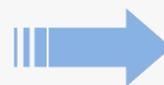
大手新規顧客
初期評価についてはクリア
中量評価フェーズへ移行



新規顧客の開拓
半導体用途を中心とした
複数の企業で評価中
一部顧客は中量評価へ移行

02 原価低減の推進

独自の製造技術を活かした
製造原価の低減
(生産効率・材料歩留まり向上)



価格優位性の確保

D-Next事業の収益事業化を実現を目指す

	売上高	前年同期比
2026年3月期見通し	320百万円	+31.3%

2026年3月期における取り組みと業績見通し

2026年3月期
成長戦略



• 採用確定分野



供給量の拡大に注力

• 評価継続中の
量産開始見込み分野



量産開始に向けた生産技術力と
生産性の向上に取り組む

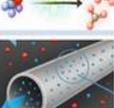
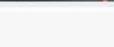
販売数量を飛躍的に拡大させるため

グローバル市場への営業展開のための体制づくり

当事業の継続的成長実現のための

事業スキームの策定と確立に向けた取り組みの推進

	売上高	前年同期比
2026年3月期見通し	20百万円	+203.5%

ゼオライト機能	用途	採用への進捗 検討 → 評価 → 量産	マーケット拡張性
1 吸着	 接着剤封止剤	→ 量産間近	グローバル・マス
	 食品包材	→	国内・マス
	 ガス吸着	→ 量産間近	グローバル・ニッチ
	 発熱	→	国内・ニッチ
	 徐放	→	国内・ニッチ
2 イオン交換	 抗菌・透明コーティング剤	→	国内・ニッチ
	 イオン吸着	→ 量産間近	グローバル・マス
3	 CO ₂ 分離膜 <small>分子の大きさの違いで分離</small>	→	グローバル・マス
	 触媒	→	グローバル・マス
	 脱水分離膜	→	グローバル・マス

量産ステージ直前の用途分野が複数存在
最も資金を要するステージ

グローバル市場への進出を見据え
スピーディな事業立ち上げが重要



グローバル市場への
営業展開



事業化推進の
ための研究開発



事業拡大のため
の人員配置



新規事業立ち上げに必要な経営資源が不足
マテリアルサイエンス事業の収益化に時間を要している



選択肢の一つとして資本業務提携を含めた外部アライアンスの模索

パートナー企業を選定



外部からの支援と協業により経営資源を補完





06

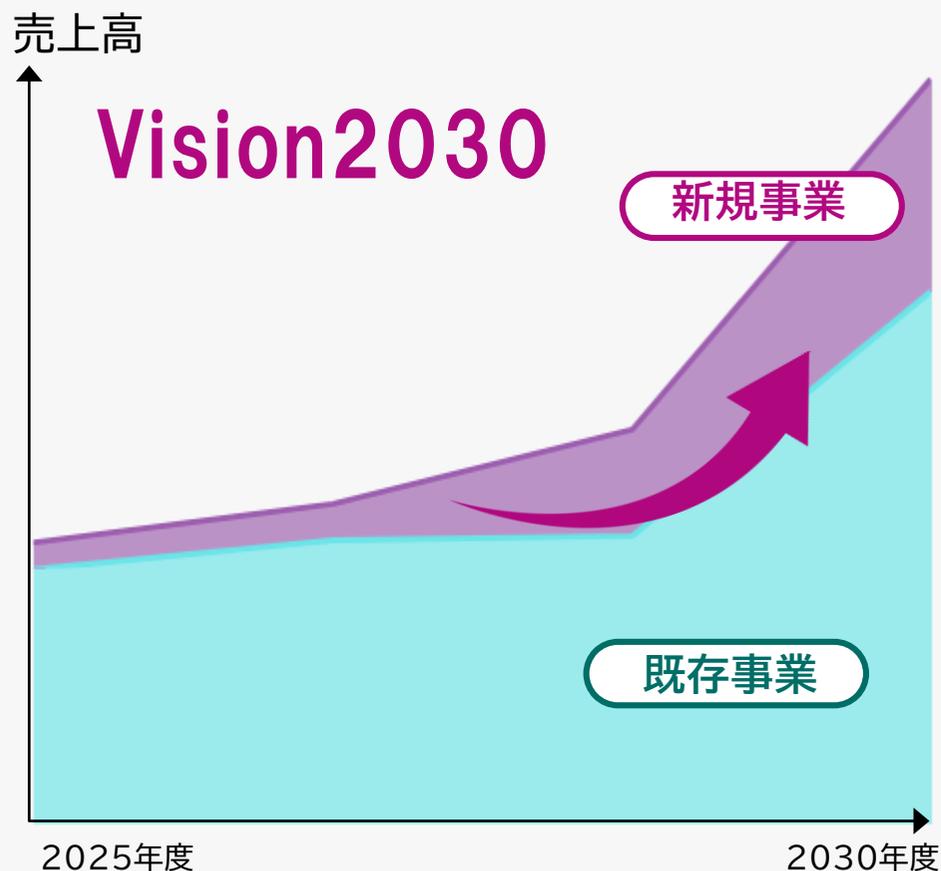
中期的な成長戦略

Medium-Term Growth Strategy

- 中期的な成長イメージ
- Vision2030

中期的な成長イメージ

- 特殊精密機器事業・化学繊維用紡糸ノズル事業の安定的な成長
- 新規開発事業であるマテリアルサイエンス事業・D-Next事業の立ち上げと収益事業化を達成した後は、事業規模・収益のさらなる拡大を目指してまいります。



新規開発事業の立ち上げと収益事業化

• マテリアルサイエンス事業

外部からの支援と協業により経営資源を補完し、グローバル営業基盤を構築。販売数量の飛躍的拡大を狙う

• D-Next事業

国内:シェアNO.1を目指し、シェア率を高める
海外:半導体用途を中心とした顧客開拓の推進

継続的な成長 + 成長速度の加速

- 特殊精密機器事業
- 化学繊維用紡糸ノズル事業

※2030年の目標設定にあたり、具体的な前提条件は特に定めておりません

2030年に向けての事業戦略(全社目標)

単位:百万円

8,000

全社売上高推移

6,000

4,000

2,000

0

(年度)

2025

2026

2027

2030

全社売上高

2030年度 **70** 億円

企業価値の向上を目指す

マテリアルサイエンス事業
D-Next事業 **利益拡大**

営業利益率10%
以上を確保

早期の
復配実現を目指す

Next Stage

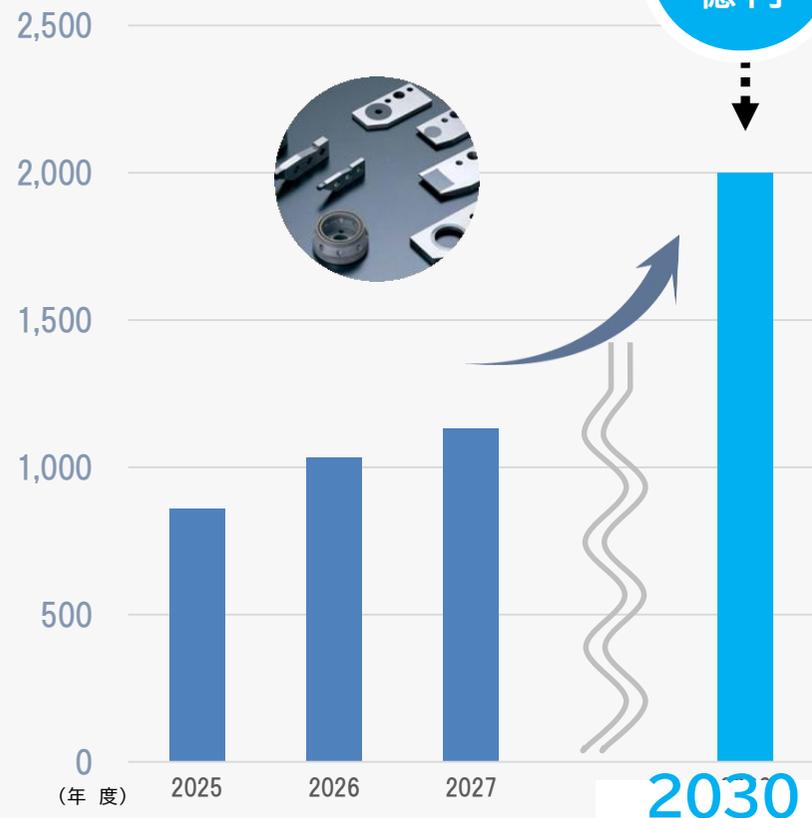
東証プライム

への市場替えを
目指す

事業別取り組み

特殊精密機器事業

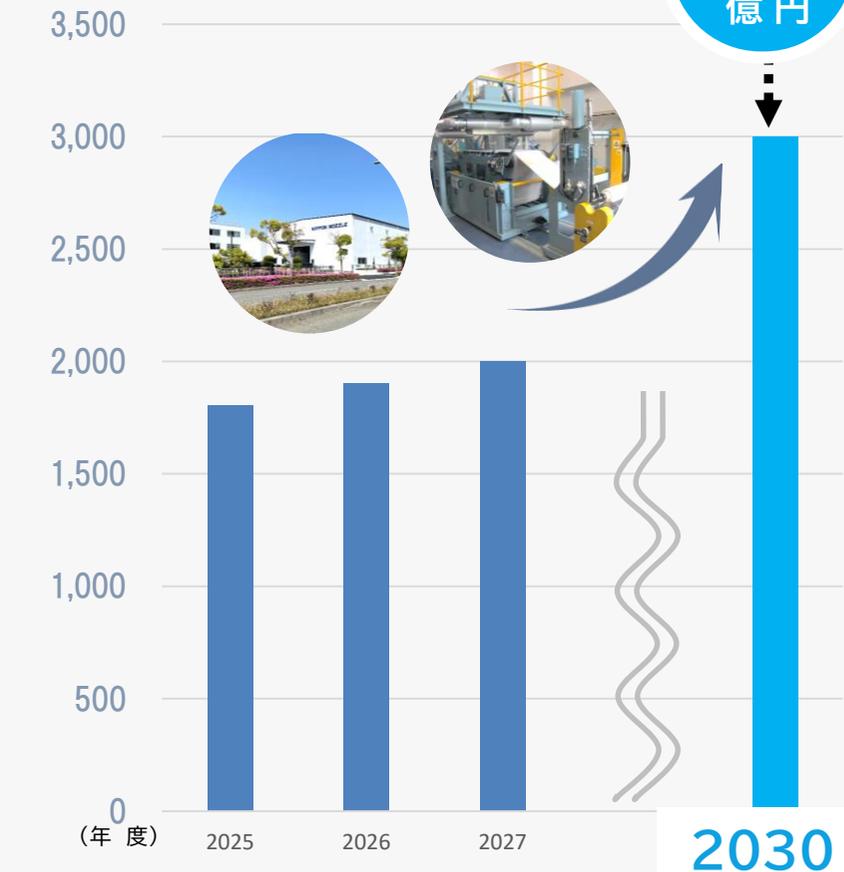
単位:百万円



- 本社工場での売上最大化
- 製造拠点を拡大する

化学繊維用紡糸ノズル事業

単位:百万円

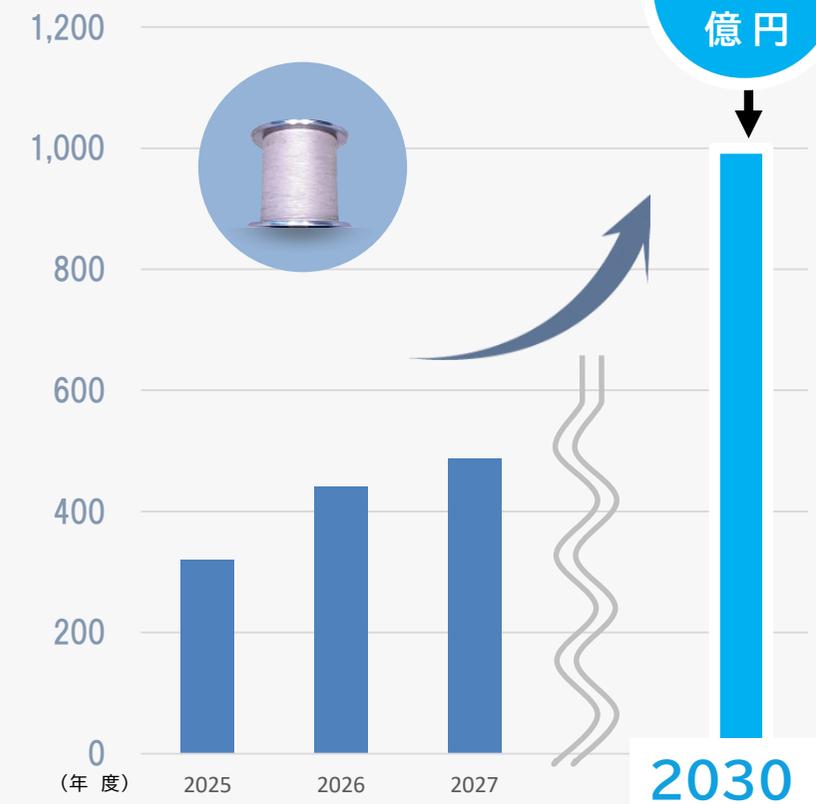


- 第2工場の売上げ極大化
- 装置販売の拡充

事業別取り組み

D-Next事業

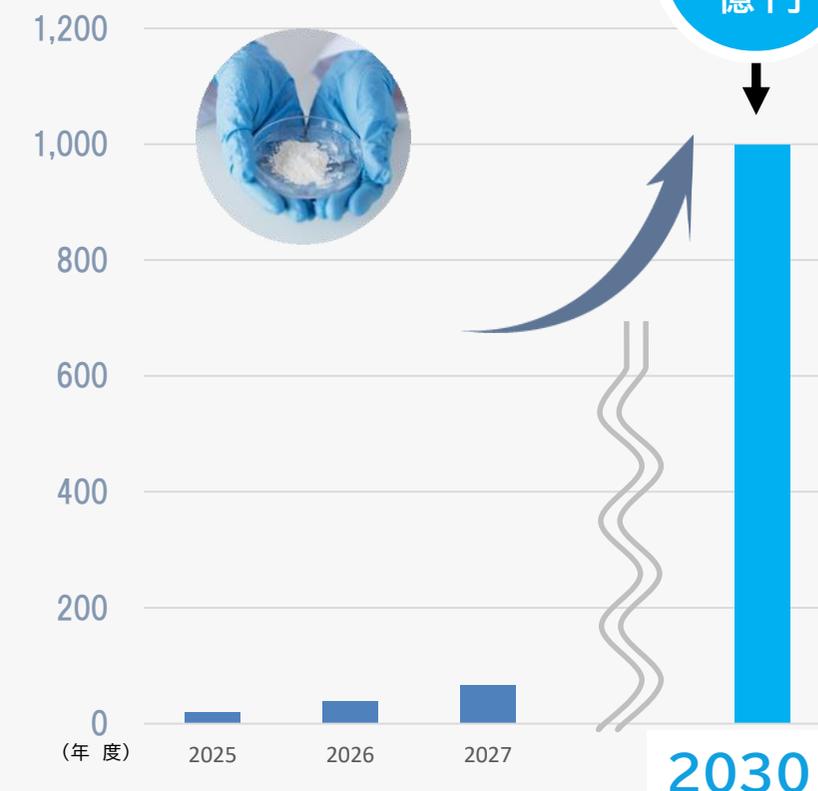
単位:百万円



- DW海外販売を強化
- 国内DWトップメーカーとなる

マテリアルサイエンス事業

単位:百万円



- ナノサイズゼオライトの用途拡大
- フロー合成でのPIP製造で創薬分野へ



07

補足資料

Appendix

		顕在化の可能性 時 期	顕在化した 場合の影響度	
特 に 重 要 な リ ス ク	<h2>1. 江蘇三超社との仲裁に関するリスク</h2> <p>中国の江蘇三超社に対するダイヤモンドワイヤ生産設備等の譲渡案件について、当社所有のダイヤモンドワイヤ生産設備の譲渡及びダイヤモンドワイヤ製造に関する技術供与に係る契約に関し、同社より2021年11月17日に当社の契約義務の履行がなされなかったとして、本件契約を解除するとともに損害賠償請求する仲裁申立がシンガポール国際仲裁センター(以下「SIAC」という。)になされました。</p> <p>本仲裁においては2025年5月20日付にて仲裁判断(中間判断)が下され、本件契約については当社に債務不履行があったと判断され、2021年9月17日付で当社の債務不履行を理由に解除が認められましたが、江蘇三超社が要求していた支払済契約対価(9.9億円)の返還請求については棄却されました。</p> <p>また、当社に対し江蘇三超社が被った直接損害額及び利息の支払いが命じられましたが、当社が江蘇三超社に支払うべき金額については、今後の仲裁手続きにおいて別途検討・決定されることとなっております。当社に対し、多額の支払いが命じられた場合は、当社グループの業績及び財務状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>なお、本仲裁費用のうち、現時点までに生じた各当事者の代理人費用等については各自負担とすることが命じられたとともに、江蘇三超社に対し、当社へ未払いの輸送費約583万円及び利息の支払いが命じられました。これら以外の請求及び反訴は棄却されました。</p>	高 当期・次期	大	
	<h2>2. 新規事業の事業化に関するリスク</h2> <p>当社は、新規事業として、ナノサイズゼオライトの開発に取り組んでおり、2019年7月に国立研究開発法人科学技術振興機構から本開発に対する成功認定を受け、現在、サンプル提供先企業において製品化に向けた開発を進めており、一部の企業においては開発ステージから事業ステージへ移行しており、引き続き量産顧客の獲得に努めてまいります。</p> <p>しかしながら、サンプル提供先企業における開発に更なる時間が必要であることが見込まれる場合や、将来的に量産顧客の獲得が実現できなかった場合は、当事業における固定費負担が継続することとなるとともに事業化の蓋然性等を考慮しなければならず、その場合、当社グループの業績及び財務状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低 当期・次期	中	
重 要 な リ ス ク	<h2>1. 米国による関税政策に関するリスク</h2> <p>米国による相互関税や自動車に対する追加関税については、日本経済全体に与える影響が大きく、日本から米国に対する輸出の減少や見合わせ、これに伴う国内製造業の稼働率低下等が引き起こされることが予想されます。この影響により当社製品の受注・販売が減少する可能性があります。その場合、当社グループの業績及び財務状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中 当期・次期	中	

		顕在化の可能性 時 期	顕在化した 場合の影響度	
重 要 な リ ス ク	<h2>2. 海外取引の拡大に関するリスク</h2> <p>当社グループの連結売上高に占める海外販売の比率は、2025年3月期において45.2%と高く、当社グループが扱う製品の市場動向を鑑みると、今後も海外志向は強まっていくものと考えております。そのため、当社グループでは、取引慣行の違いによるトラブルを未然に回避するため各種契約に係る法務チェックを強化するとともに、債権回収の安全を図るため前受金の割合を高める等、与信管理を徹底しております。また、他にも地政学的要因や急激な為替変動などにより、海外での営業活動や製品の出荷に影響が出る可能性があります。海外取引においては予期せぬトラブルが発生する可能性があり、これらのトラブルが顕在化した場合、当社グループの業績及び財務状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低 不 明	大	取引慣行の違いによるトラブルを未然に回避するため各種契約に係る法務チェックを強化しております。また、債権回収の安全を図るため、前受金の割合を高める等、与信管理を徹底しております。
	<h2>3. 株式希薄化による買収可能性に関するリスク</h2> <p>当社は、財務状態の安定化を目的として、複数回に渡り新株予約権の発行を決議し、その全ての行使が完了しております。発行株式数の増加に伴い、2025年3月末時点の株主は7,536名であり、個人株主比率も82.21%と高い状態にあります。また、2025年3月末時点での当社の株価は335円と低水準となっております。</p> <p>当社としては、企業価値を高めるべく構造改革を実施し、既存事業での収益力強化や新規事業開発などにも取り組んでおりますが、財務状況の改善が進むにつれ、安定株主不在及び株価低迷に伴う企業買収等の可能性は否定できず、このような場合、当社グループの業績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中 当 期・次 期	中	
	<h2>4. 人材の確保に関するリスク</h2> <p>当社グループの運営は、代表取締役社長である井上誠をはじめとする主要な経営陣に大きく依存しております。将来、これらの経営陣において、病気やけがによる長期休暇、死亡などの事態が発生した場合、当社グループの業績や財務状況に大きな影響を与える可能性があります。また、当社グループの成長と成功は社員の力によるものであり、これら重要な人材の確保と育成には常に取り組んでおりますが、将来、重要な人材の確保と育成ができなかった場合は当社グループの成長、業績及び財務状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低 不 明	中	
	<h2>5. 原材料等の調達価格が上昇するリスク</h2> <p>当社グループの事業に関し、販売価格に転嫁することが困難な水準で原材料やエネルギーコストなどが高騰した場合、製造原価の上昇によって利益が減少することにより、業績及び財務状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低 不 明	中	

- 本資料に掲載している情報は、株式会社中村超硬(以下、当社)の経営指標等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。また、本資料は、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定はご自身のご判断で行うようお願いいたします。
- 本資料に掲載している情報に関して、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。
- 本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性等がありますことを、予めご了承ください。
- 本資料のアップデートは、2026年6月を目途として開示を行う予定です。



株式会社中村超硬

大阪府堺市西区鶴田町27-27
TEL.072-274-0007(代表)