

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年6月30日
株式会社イーディーピー
東証グロース（証券コード:7794）

本資料の取り扱いについて

- ・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。これらの記述は、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たものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意下さい。
- ・これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- ・また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- ・当資料のアップデートは今後、年度決算発表のタイミング(2026年5月予定)で開示していく予定です。また、昨年度の海外連結子会社の営業開始が遅れた関係で、本年度の中期計画を作成出来ておりませんが、これ等の状況が改善し次第、作成の上で開示致します。中期計画に関連する当資料の変更部分も合わせてアップデートいたします。

目次

- 1) 会社概要(ビジネスモデル)
- 2) 事業環境
- 3) 当社の特徴と強み
- 4) 中期計画(成長戦略)

1) 会社概要（ビジネスモデル）

会社概要

社 名	株式会社イーディーピー		
代 表 者	代表取締役社長 藤森 直治、代表取締役副社長 高岸 秀滋		
設 立 年 月	2009年9月8日 産総研発ベンチャー第100号		
本社所在地	大阪府豊中市上新田4丁目6番3号		
工 場	横江工場、島工場		
資 本 金	19億3,673万円(2025年3月31日現在)		
役 員 構 成	代表取締役社長	藤森 直治	常勤・社外監査役 岡田 宗久
	代表取締役副社長	高岸 秀滋	社外監査役 大松 信貴
	常務取締役	林 雅志	社外監査役 大塚 仁
	社外取締役	光田 好孝	
	社外取締役	槇 徳子	
事 業 内 容	ダイヤモンド単結晶及び関連製品の製造、販売、開発事業		
売 上 規 模	9億8,943万円(2025年3月期)		
従 業 員 数	78人(パートタイム、派遣社員等14人を含む)(2025年3月31日現在)		
総 資 産	44億7,715万円(2025年3月31日現在)		
主要取引先	インド、米国等のLGD製造メーカー、宝飾品店		
	ダイヤモンドデバイス関連企業、エレクトロニクス関連企業、理化学機器企業 産総研等国内外の公立研究機関、京大、アリゾナ州立大等の国内外の大学		

イーディーピーとは

EXCELLENT DIAMOND PRODUCTS

優れた特性を多く持つ、ダイヤモンドの応用製品で、
社会的な課題を解決

高品質、大型のダイヤモンド単結晶製造技術

ダイヤモンドも人工宝石へ
置き換わる時代が迫っている
種結晶ビジネスを開拓

種結晶や宝石の販売

エレクトロニクス応用へ
向けて、大量生産に適用
出来るダイヤ素材を供給

大型ウエハや各種のエピ
成長基板(注)で市場を創造

注: 通常のダイヤ基板上に薄い成長層を形成した製品

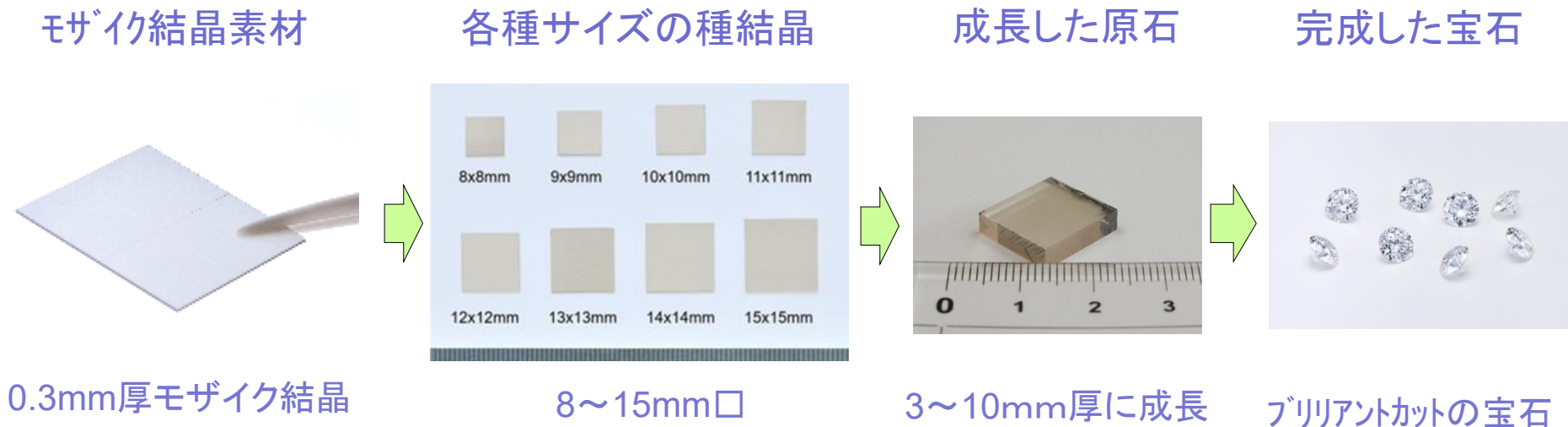
設立背景と創成期の状況

- ◆産総研で開発した大型単結晶ダイヤモンド技術を、スピンアウトベンチャーとして実用化を目指した。
- ◆ダイヤモンドをパワーデバイス等の半導体としての応用に使用するためには、大型ウエハが必須で、その開発を期した。
- ◆設立後直ちに既存市場があった工具素材の出荷を開始し、大型の基板も研究開発用途に実用化した。
- ◆2012年から人工宝石用種結晶ビジネスが急速に立ち上がり、量産技術の開発と、設備投資によって、売上が増加。工場の新設などの拡張を順次進めた。
- ◆基盤技術である産総研出願特許は、独占実施契約を締結。

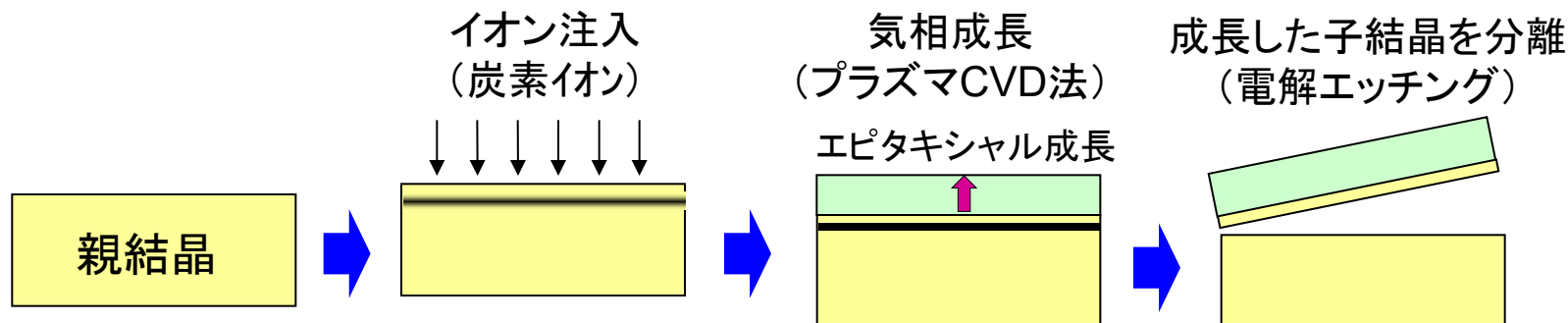
人工宝石(LGD)の普及が急速に進む

LGD: Laboratory Grown Diamond(研究室で育てたダイヤモンド)

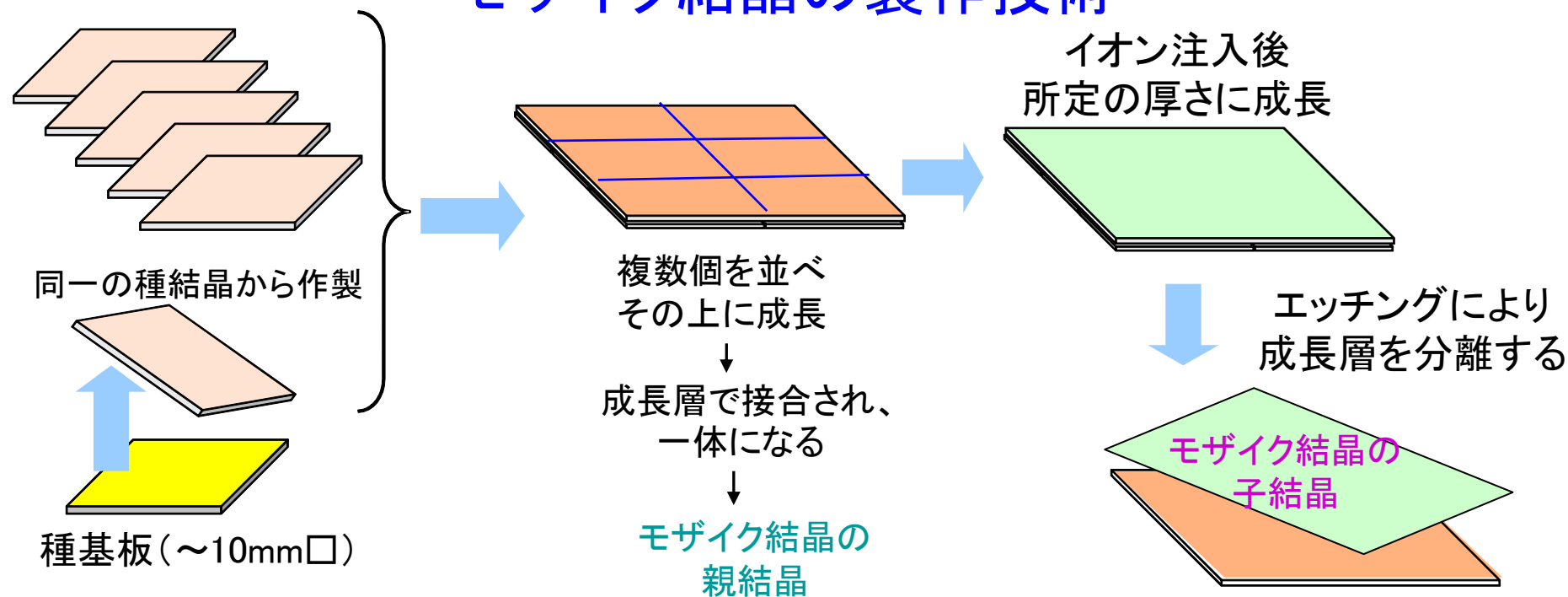
- ◆天然ダイヤモンドの持つ負の側面がないLGDは、SDGsの観点から世界中で受け入れられている。
- ◆数年後には、ダイヤモンド宝石の半分以上がLGDに転換すると想定。
- ◆LGDの気相合成による製造に必須の原料である「種結晶」は、当社が世界に先駆けて発売し、高品質種結晶と評価されている。



EDPの薄板ダイヤモンド単結晶の製作技術



モザイク結晶の製作技術



当社の技術体系



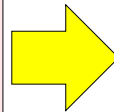
15件の基本特許出願

独占実施権の付与



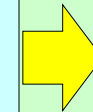
主要な基礎技術

- ◆イオン注入による子結晶の分離技術
- ◆複数単結晶を接合したモザイク結晶技術



量産技術開発

- * 高速分離技術による大型結晶の大量製作
- * 大型モザイク結晶の開発
- * モザイク親結晶大量保有



製品化

- ・LGD用種結晶
- ・30x30mm基板
- ・B⁺7⁺基板
- ・X線管用窓材

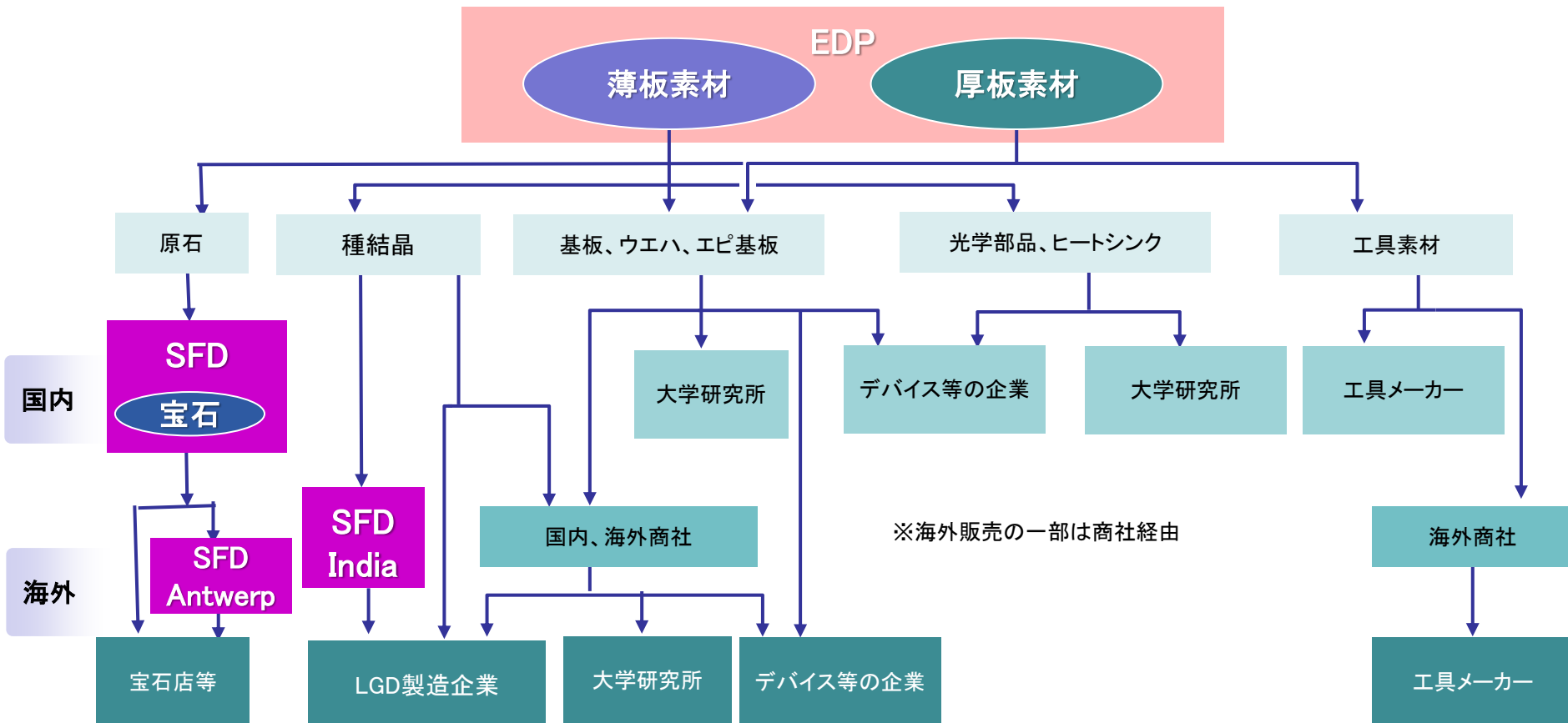
◆イオン注入による分離技術を使って直接薄板単結晶を製作する、世界唯一の企業。

◆ダイヤモンドの特性を生かす各種の応用に、高品質で安価な製品を大量に製作できる。

当社の事業フロー

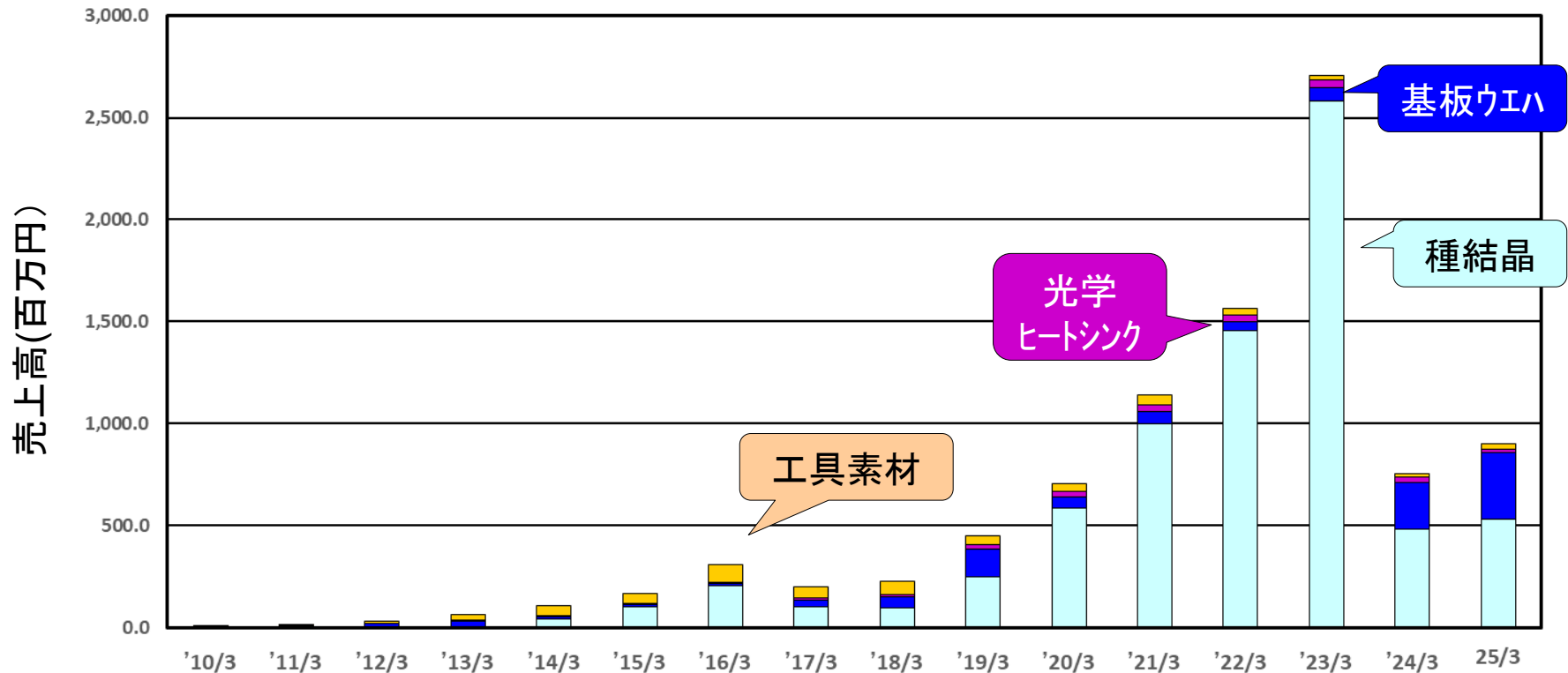
- LGD(人工ダイヤモンド宝石)の元となる種結晶をはじめとした主要製品を製造し、LGD製造企業や大学研究所、デバイス等の企業へ販売

事業フロー

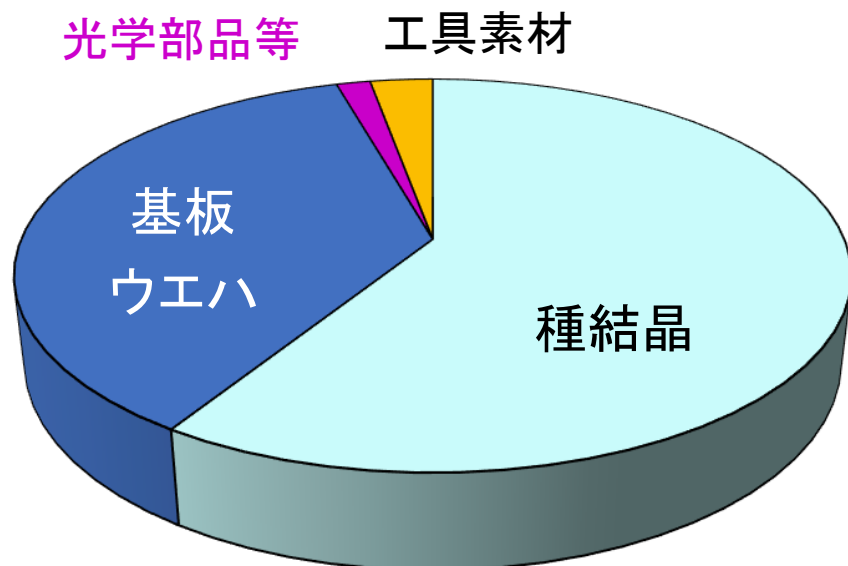


当社の軌跡

- 産総研で開発した大型単結晶ダイヤモンド技術を実用化する目的で創業。
- 2012年から人工宝石用種結晶ビジネスが急速に立ち上がり、急速に成長。
- 一方、ダイヤモンドデバイスの進展を見越し基板・ウエハにも積極的に開発投資を実行。
- 2023年3月期の終盤から種結晶市場が大幅に縮小し、売上が減少。
- 種結晶ビジネス偏重のビジネス構造からの脱却をテーマに中期経営計画に取り組む。



2025年3月期の分野別連結売上



百万円

	種結晶	基板、ウエハ	光学等	工具素材
国内	7	274	14	24
海外	524	55	0	2
合計	531	329	14	26

海外売上はほぼ全部がドル建てです。

種結晶比率は昨年から横ばいで、基板・ウエハの比率が昨年より増加しました。

2025年3月期までの当社の軌跡

2009年 9月創立、産総研発ベンチャー100号の称号
基板及び工具素材の発売開始

2012年 種結晶の本格的発売
25x25mmモザイク基板の発売

2015年 横江工場の稼働（旧称第1工場）
産総研特許の独占実施権取得

2016年 大学発ベンチャー表彰で内閣総理大臣賞を受賞

2017年 10x10mm種結晶の発売

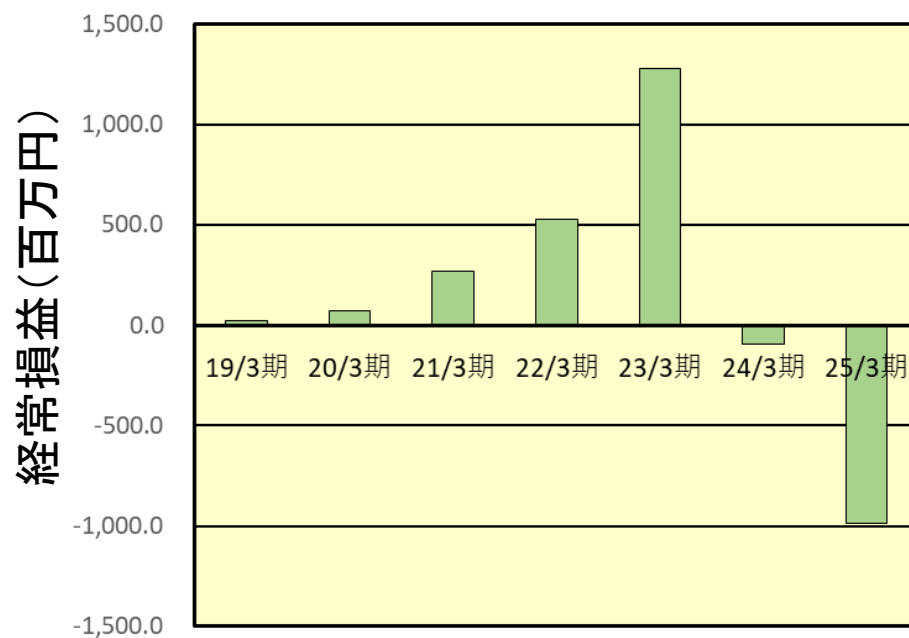
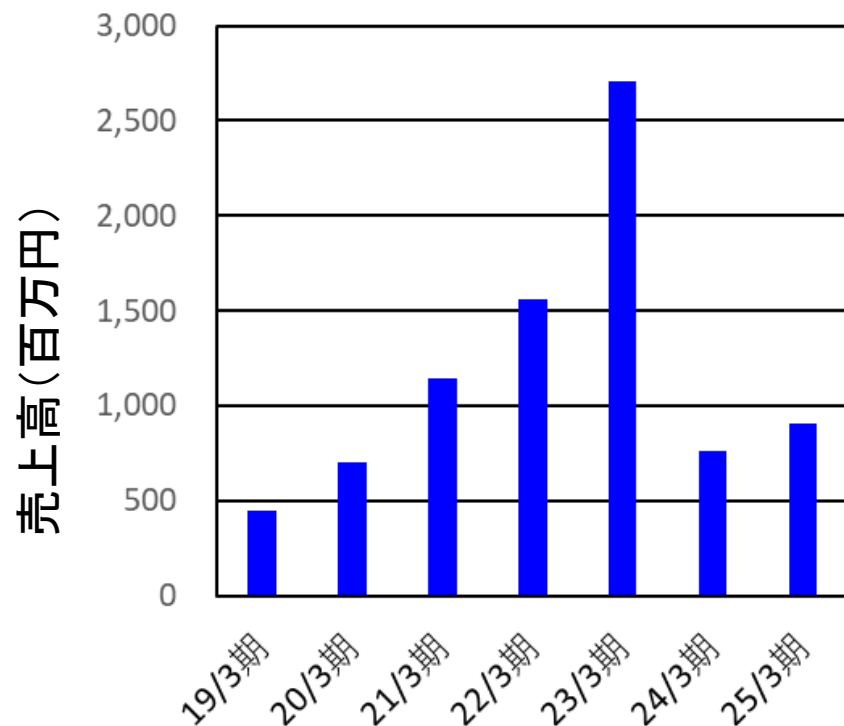
2022年 東証グロース市場へ上場
島工場の稼働

2024年 エス・エフ・ディー株式会社（以下、「SFD」という。）の設立
SFD India Priv. LtdとSFD Antwerp BVの設立

2025年 30x30mm単結晶基板の発売

業績の推移

種結晶の価格低下と売上が伸びず、在庫製品や素材の
評価損で大幅な経常損失となった



売上は低い水準で、各種の節減対策を実施した

資金調達の状況と投資の状況

◆2025年3月期累計で1,353百万円の資金調達を実施

◆11月に500百万円の借入を実行

資金調達の状況

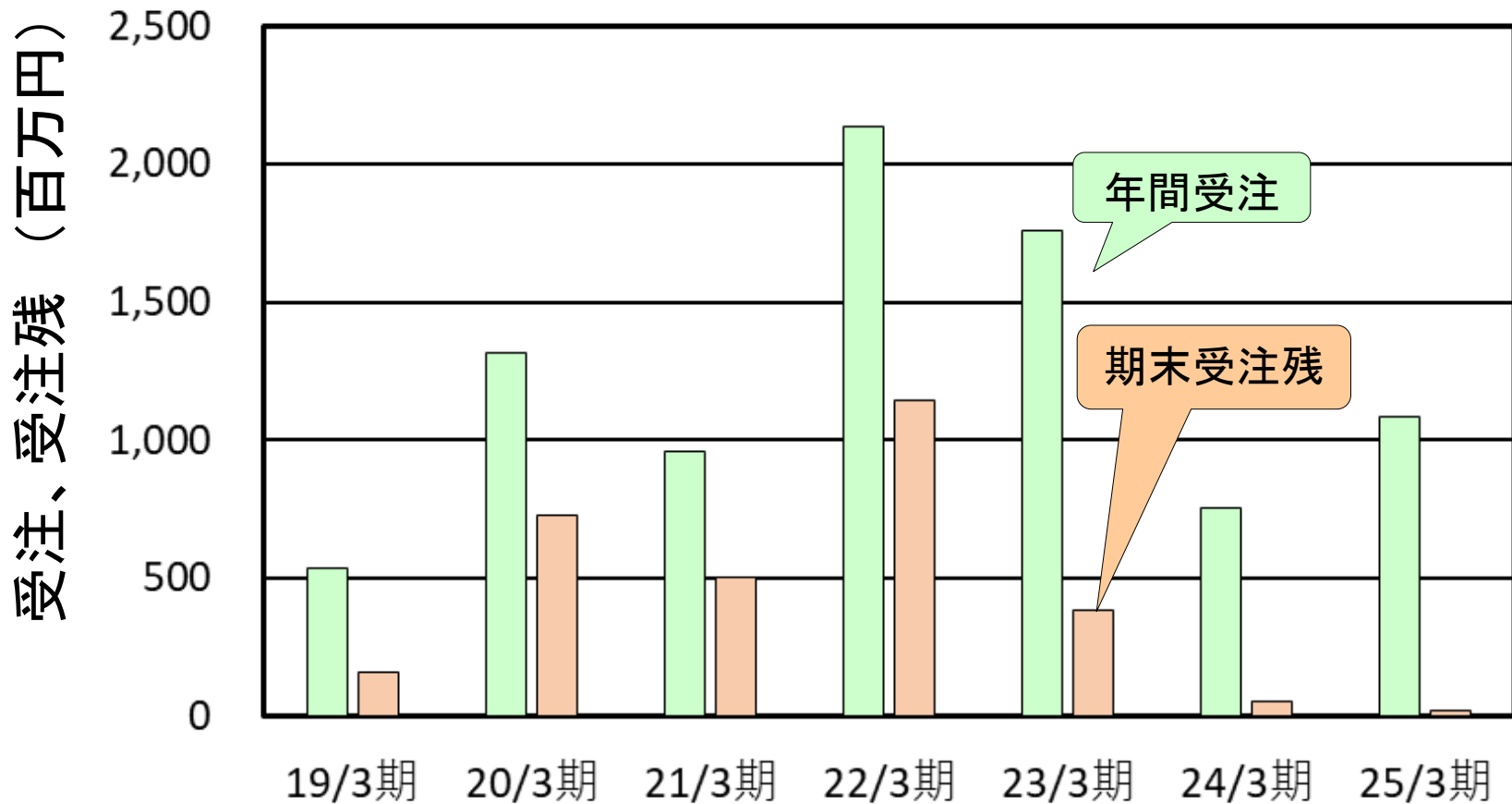
(百万円)

	2025年3月期				
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	年度累計
	実績	実績	実績	実績	実績
新株予約権による ファイナンス	0	103	277	471	853
借入	0	0	500	0	500
その他	0	0	0	0	0
合計	0	103	777	471	1,353

新株予約権によるファイナンスの内容

- ・割当先:野村證券(株)
- ・新株予約権の個数:23,000個 (2,300,000株)
- ・行使価額:当初930円。その後行使日の前日の終値の90%。ただし651円が下限
- ・行使可能期間:2024年9月6日～2027年9月3日

受注及び期末受注残の推移



- ◆種結晶ビジネスの変化により、長期的な受注は無くなった。
- ◆基板、ウエハの受注は前年比40%増加。

2) 事業環境

全般の状況

- ◆2023年3月期第4四半期から顕在化した小型LGDの生産過剰状況により、2023年度は種結晶の売上減少とキャンセルが発生した。2024年度も種結晶の売上は回復せず。
- ◆基板・ウエハはダイヤモンドデバイス開発の進展により、2024年3月期は売上が前年度比で3倍以上となった。2025年3月期においても売上は40%伸長した。
- ◆輸出貿易管理令改正で、2022年12月～2023年4月の間の輸出が、許可を得ていなかったことに対し、経産省より厳重注意を受けた。対応するために規定類の整備や組織改定を行い、改善内容は経産省に報告した。輸出案件は、通常の輸出申請を行い、輸出業務は正常化した。

全般の状況(続き)

- ◆LGD分野で商品を多角化することを推進するため、宝石販売を手掛ける子会社としてSFDを2024年1月に設立した。インドには宝石加工委託を行うSFD Indiaを2024年7月に設立し、宝石販売拠点としてベルギーにSFD Antwerpを2025年3月に設立。
- ◆宝石ビジネスを実施するために必要な原石生産を、EDP社内で実施すべく、量産体制を整えた。
- ◆SFDは、宝石の試作を行い、評価を完了した。2025年1月に宝石販売を開示し、日本及び欧州で宝石販売先の開拓を開始。有力ユーザーとの取引開始条件の交渉を行っている。
- ◆大型ウエハ開発の端緒となる30x30mm基板の販売を開始し、4インチウエハ実用化までのロードマップを開示した。

種結晶ビジネス市場

- ◆インド市場では、大型の種結晶を成長させ、多種類のサイズの宝石を切断する方式が、大手ユーザーにおいて普及した。この方式の種結晶はほぼ自家製となった。
- ◆個別サイズの種結晶を成長する方式は、インド以外はほとんどのこの方式で、インドでもたくさんの企業が実施。この種結晶では、中国製種結晶との競合がある。
- ◆EDPは15x15mmまでの個別サイズの種結晶を販売しており、以下の特徴がある。
 - ①個別サイズではもっとも大型の種結晶が出来る。
 - ②出来上がる宝石の品質が最も高い。
 - ③品質及び量産の安定性を確保できる。

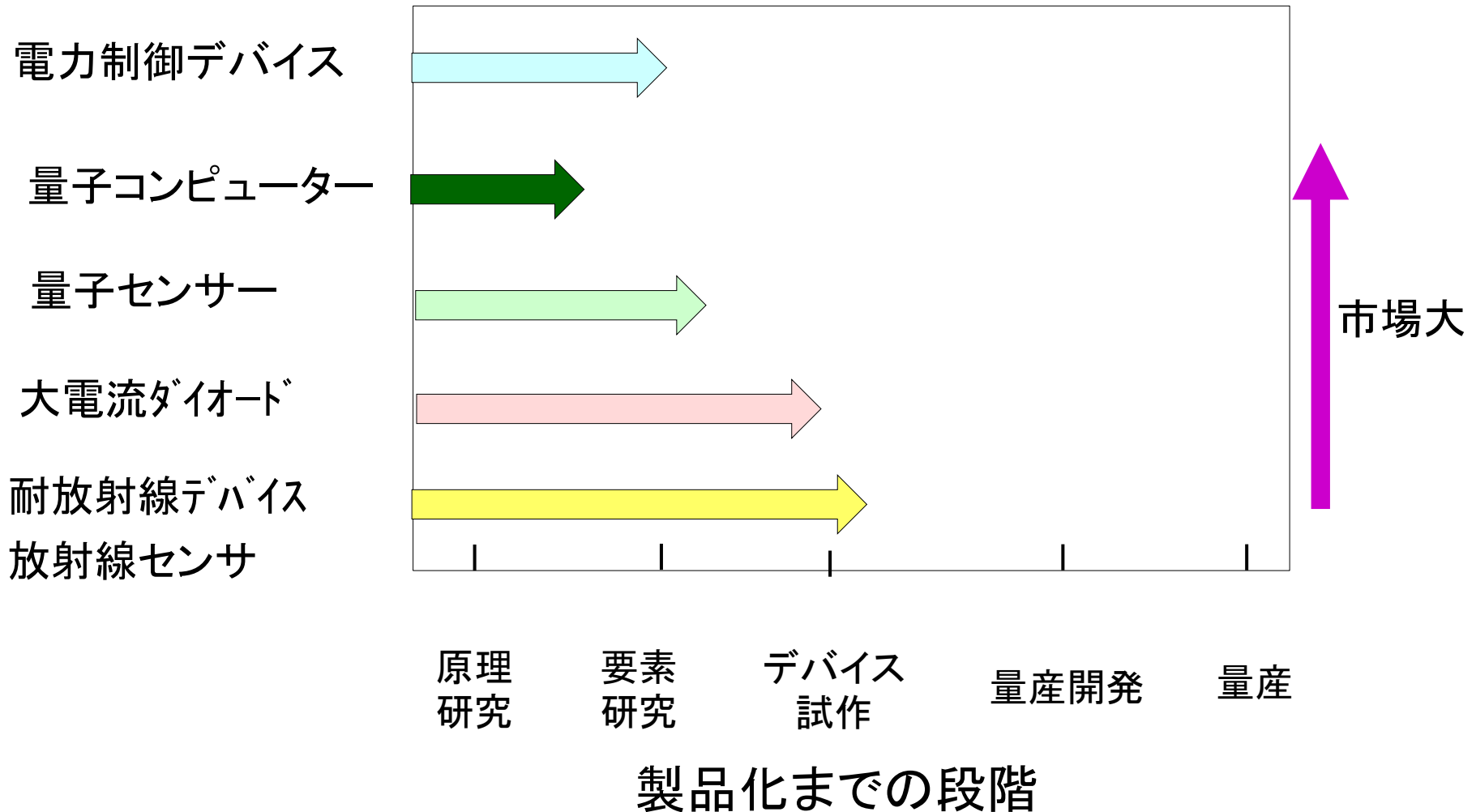
LGDビジネス分野の状況

- ◆LGD分野は依然として早いスピードで拡大し、既に20%以上のシェアとの見方もある。特にインドでは、新規企業の設立や設備増強が進んでおり、生産能力は拡大している。
- ◆**価格の低下は急速**で、天然比10%といった価格も見られる。一部企業はこの価格低下について行けなくなりつつある。生産手法でLGDメーカーの企業間格差が生まれつつある。
- ◆大型種結晶を使って、大型の宝石を製作することへ、全体にシフトしつつある。
- ◆天然ダイヤの大手であるデビアスは、天然ダイヤがLGDに負けたことを認め、2024年1月に値下げを行った。いよいよ**LGDが宝石市場の過半数のシェアを獲ることも視野に入ってきた。**

デバイス開発の進捗状況

- ◆ 日米欧豪にデバイスのベンチャーが登場し、公的な支援を得つつ、実用デバイスの開発を活発に進めている。
- ◆ 最終目標の一つであるパワーデバイス等への実用化には、基礎的な開発が残っているが、**大型ウエハ開発の先行**によって、デバイス技術の開発促進が望まれる。デバイス構造を意識した素材開発が必要。
- ◆ 基礎的な研究課題が残っており、これを支えるためには多様な基板、ウエハが必要。当社はこれを支える素材メーカーとして、頼られる存在。
- ◆ **量子コンピューターの研究開発**も、世界各地で進んでおり、このために基板の高度化が要求されている。特別な面方位の基板が必要で、当社はこれに対応している。

ダイヤモンドデバイス開発の状況と市場規模



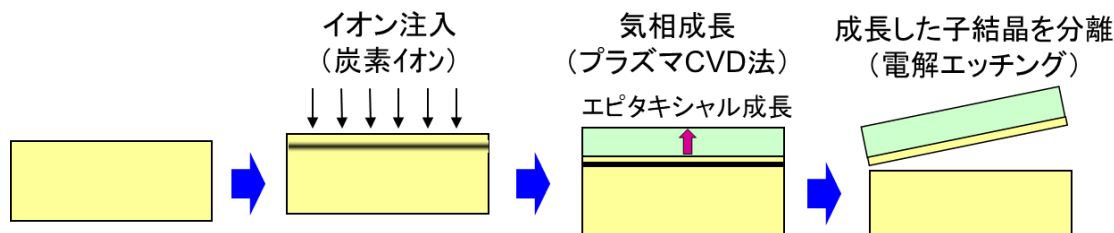
一部デバイスは試作段階だが、量産には時間を要する

3) 当社の特徴と強み

当社の強み(1)

◆薄板ダイヤモンドの量産技術

イオン注入を使う分離技術で、薄板を直接作製
複数の単結晶を接続するモザイク結晶技術
産総研の基本技術を使い、特許の独占実施権



分離して得られた22x22mmモザイク結晶

当社の強み(2)

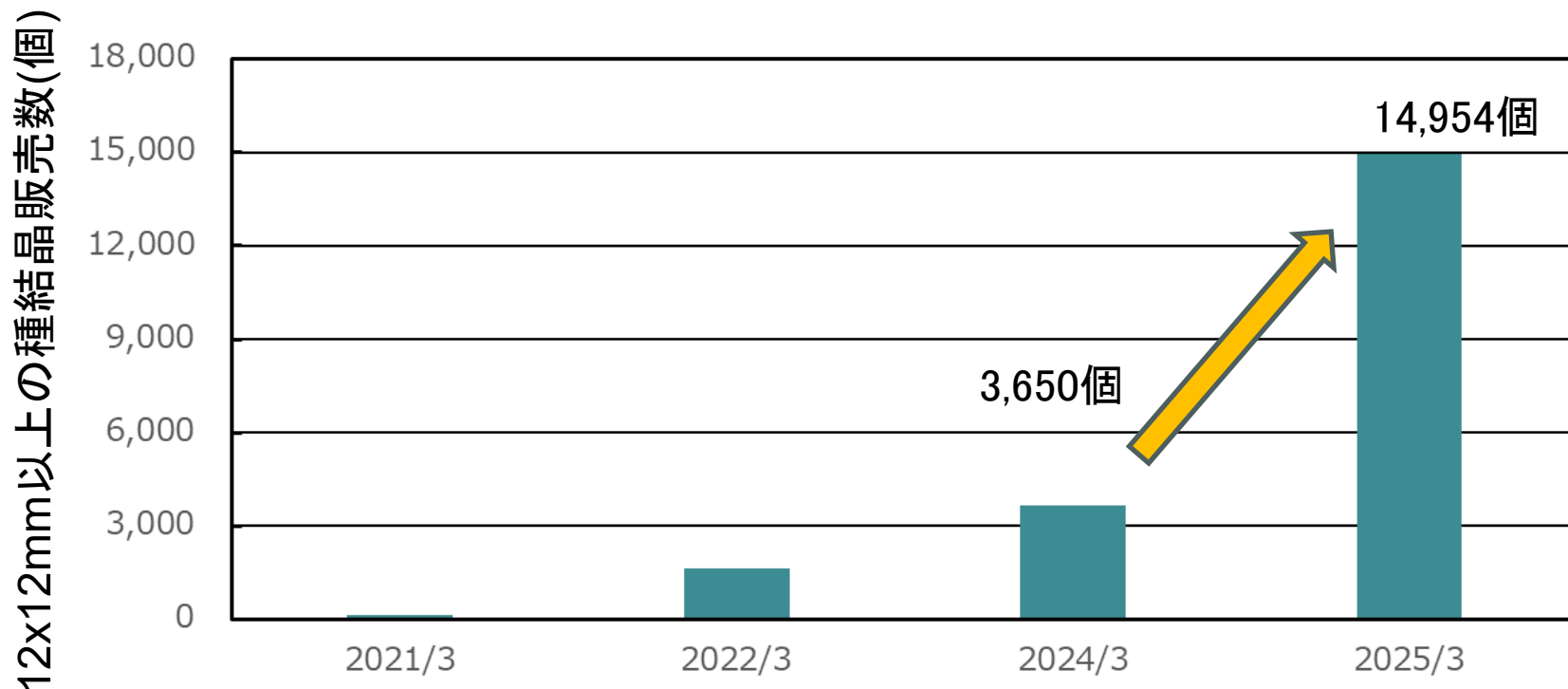
- ◆単結晶の大型化に向けての技術力
大型種結晶の要求に対応する
2～4インチモザイクウエハへの対応する技術戦略



2025年2月に発売した、30x30mmの
世界最大のダイヤモンド単結晶

12x12mm以上の種結晶販売数推移

大型宝石の需要に対応するため、
大型種結晶の需要は確実に拡大している。



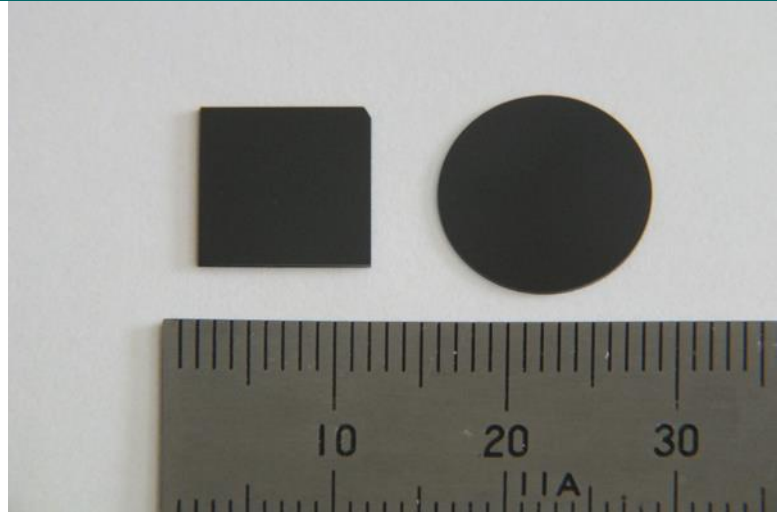
15x15mm種結晶は10カラット以上の宝石を製造できる。

当社の強み(3)

◆多様な要求に応える開発力

世界初の製品を多数実用化してきた
用途ごとに必要な素材を開発する企画力

パワーデバイスは縦型構造となるので、
電気伝導性の基板が求められる

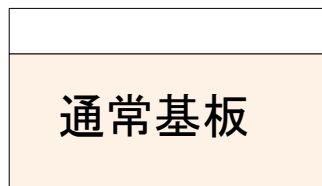


2024年9月に大電流デバイス用大型低抵抗基板を発売

各種のエピタキシャル基板

◆デバイス開発の進展でユーザーの要求が多様化している。

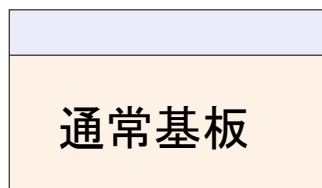
当社はこれに応えるため多種類の薄膜を形成した基板を発売。



高純度エピタキシャル層基板

エピ層厚さ: 0.5-100um

不純物濃度: 50ppb以下

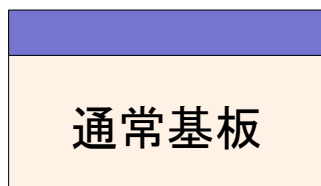


低B濃度エピタキシャル層基板

エピ層厚さ: 0.5-10um

B濃度 : $2 \times 10^{16} \sim 2 \times 10^{17} / \text{cm}^3$

ホール移動度: $1,500 \text{ cm}^2 / \text{Vs}$ 以上



高B濃度エピタキシャル層基板

サイズ: 2x2 ~ 18x18mm(mosaic)

エピ層厚さ: 0.5-200um

B濃度 : $2 \times 10^{20} \sim 4 \times 10^{20} / \text{cm}^3$

ダイヤモンドデバイス開発に向けたウエハ、基板

多様な応用展開に向け、各種の基板・ウエハ・エピ層を商品化

開発分野	製品名	内 容
基礎研究用基板	小型単結晶基板	3x3～9x9mm基板
	大型単結晶基板	10x10～30x30mm単結晶
	オフ角基板	基準面から0～5° した傾斜基板
横型デバイス用基板	高品質基板	低FWHMの欠陥が少ない基板
	低B濃度エピ基板	高移動度p ⁻ エピ層付き基板
パワーデバイス用基板	低抵抗基板	高B濃度p ⁺ 自立基板 (<13x13mm)
	高B濃度エピ基板	高B濃度p ⁺ エピ層付き基板 (<18x18mm)
量子デバイス用基板	(111)基板	窒素濃度<8ppm
	低N濃度(111)基板	窒素濃度<0.5ppm
	高N濃度基板	窒素濃度10～20ppm
各種エピ層	p ⁻ /p ⁺	低Bエピ層/高Bドープ基板
	i層/Nドープ基板	ノンドープエピ層/Nドープ基板
量産テスト用ウエハ	ハーフインチウエハ	12.5mm Φ x0.25mm
	1インチウエハ	25mm Φ x0.3mm (近日中商品化)
	モザイク基板	38x38mm以下の正方形もしくは丸形

4) 中期計画（成長戦略）

本年度立案予定の中期計画の位置づけ

◆昨年度の大幅な売上減少の回復が最大の課題。以下の2つの方針で、EDPの第2の創業と位置付けを維持する。

①SFDを含め連結子会社2社の活動を軌道に乗せ、宝石や装飾品の販売まで、LGD分野で多角的に取り組む。

②開発した大型単結晶を元に、ダイヤモンドデバイスの量産化を見据えた開発を行い、ウエハ市場を創成する。

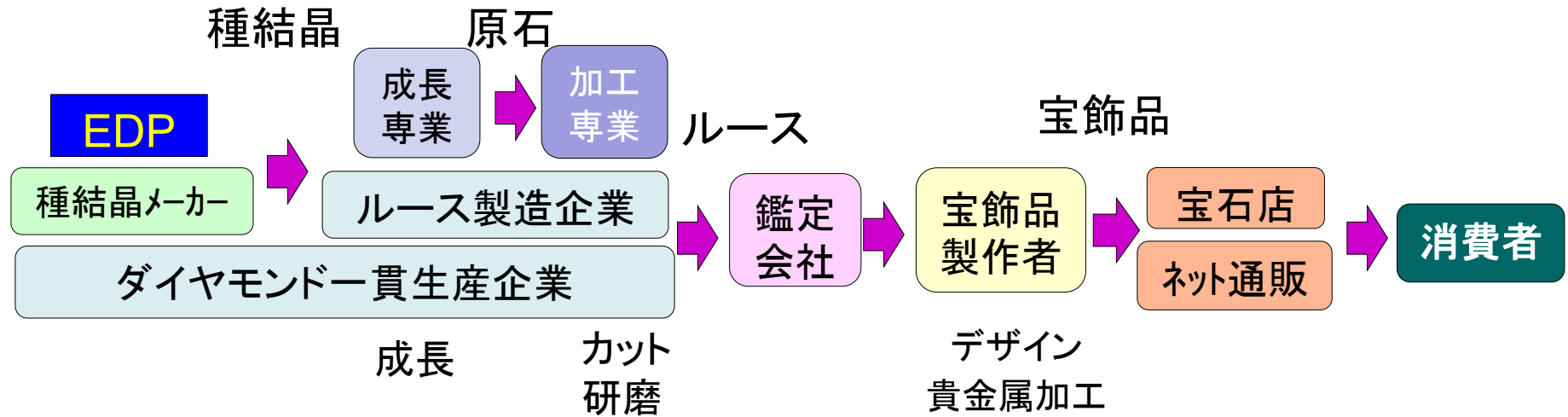
◆宝石は新規デザインを前面に押し出した展開を進め、最終的にはJapan Made Diamondのブランド化を推進。種結晶ビジネスは、SFD Indiaが営業の中心になる。

◆ウエハの大型化は、開発した4インチウエハの実用化までのロードマップに従って開発を実施する。デバイス側からの要求の多角化に対応し、エピ基板等を開発する。

中期計画の策定と公表について

- * 2024年度の中期計画は、2024年5月公表したが、種結晶の販売が想定以上に落ち込み、計画していたインド及びベルギーの子会社の立ち上げが遅れたため、計画と大幅な乖離が発生した。
- * 2024年11月に公表した通り、当社はこれまでのビジネス構造を変えて、新たな姿に移行するため、この活動を**第2の創業**と位置付けて、目標等を設定した。
- * しかし、SFD IndiaならびにSFD Antwerpの活動開始が遅れており、2025年3月末時点では営業開始がいつになるのかが不明だった。このため、通常ならば5月に公表してきた中期計画の開示が、困難となった。
- * これ等の状況が改善し次第、中期計画を開示する。

LGDのサプライチェーンと当社の位置づけ



- ◆気相合成のLGD製造は、多数の企業が参加。
- ◆2年前までは当社は最上流の種結晶のみを扱っていた。
- ◆付加価値は下流の商品を販売することで高まる。

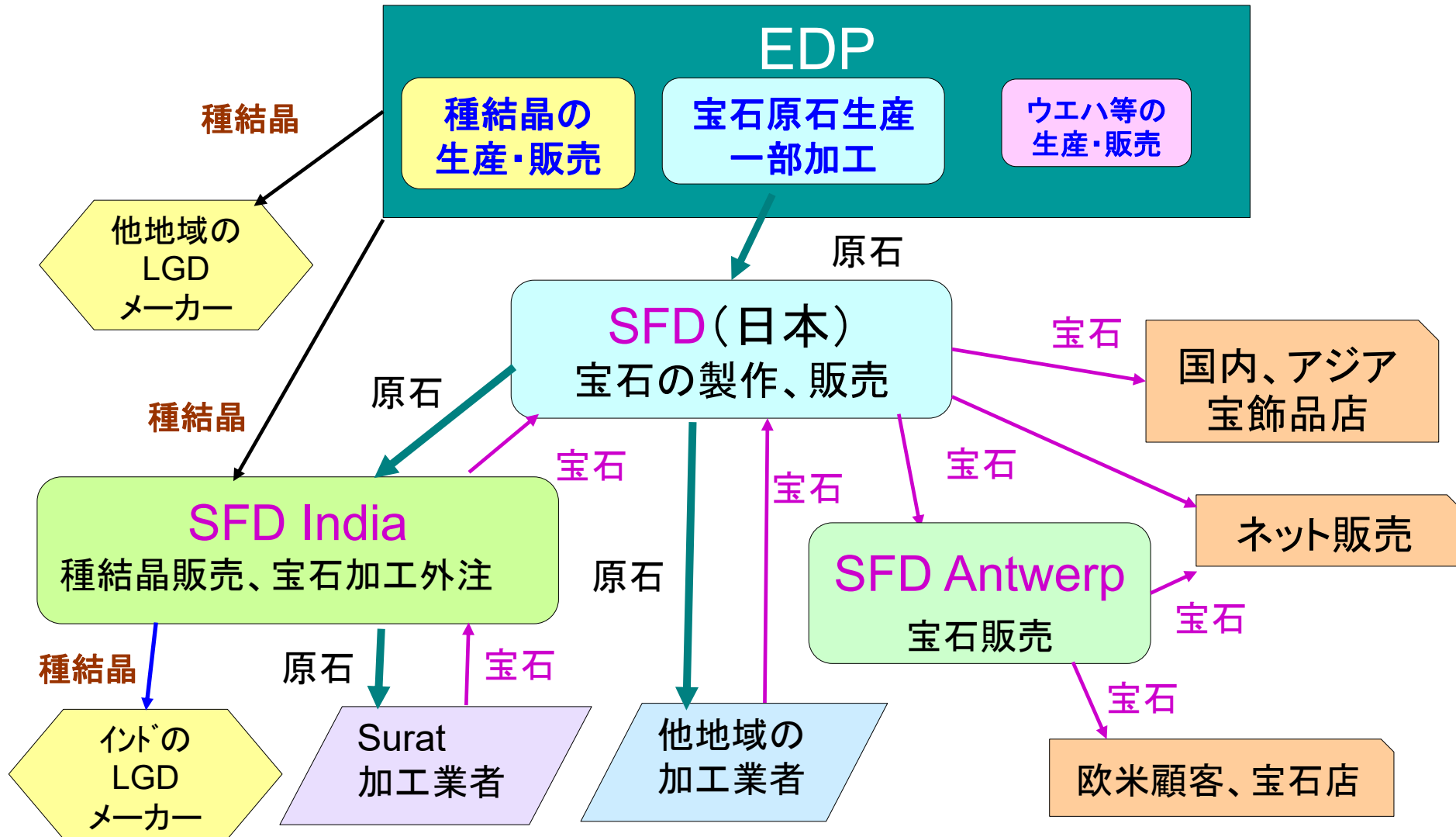


宝石や宝飾品の加工・販売経験者をSFDに採用。

子会社SFDを2024年1月に設立し、製作活動を開始。

SFD India及びSFD Antwerpを設立し、全体の体制を構築。

EDPグループのLGD関連ビジネス



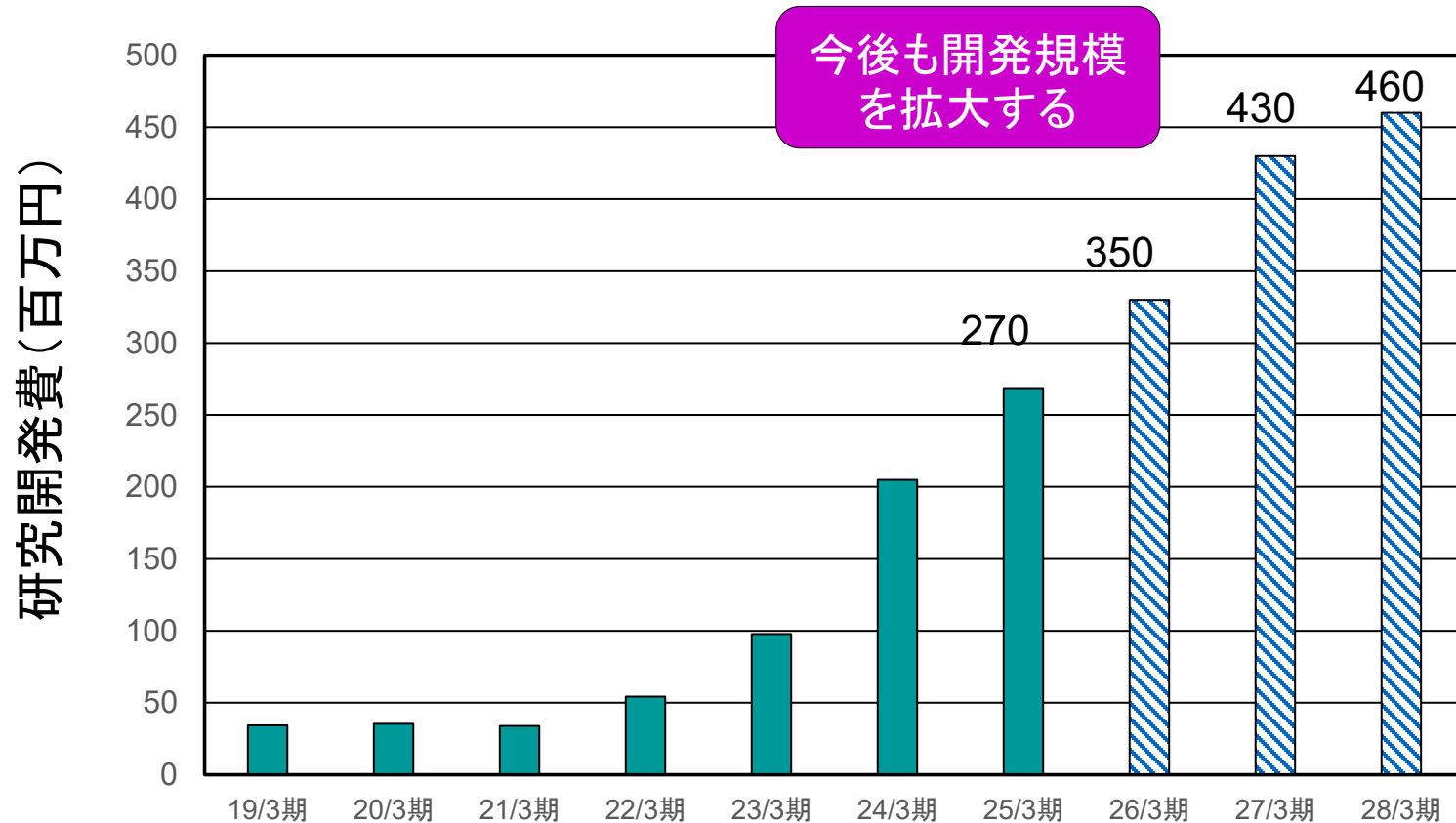
LGD関連ビジネスの進め方

- * 既存の種結晶ビジネスは、2024年7月に設立したSFD Indiaを中心として継続し、新たな顧客を開拓する。
- * EDPの原石製造体制が出来たので、その原石を利用して新しいデザインの宝石を生産し、SFDが国内外で販売する。SFDはインド等で原石を加工する体制を確立したので、2025年1月に宝石の販売を開始した。
- * SFDは製作した宝石を国内及び東アジアで販売する。欧米での販売は、2025年3月に設立したSFD Antwerpが対応するが、2025年6月に営業を開始した。
- * SFDはEDPの原石を使い、日本においても宝石の加工も行い、真のJapan Made Diamondを発売し、ブランド化を目指す。研磨装置の購入や、加工技術者の養成も行い、高い品質を目指す。

ダイヤモンドウエハの戦略

- * デバイス製作に対応できる4インチウエハの実用化を目指し、長期的な開発を進める。
- * 2025年2月に30x30mm単結晶基板を商品化し、同年4月には1インチウエハも商品化した。この結晶を元に、大型のモザイク基板を作製し、25年中には2インチ(50mmΦ)ウエハを製品化する計画。
- * 研磨技術や欠陥評価技術も確立し、今後のウエハの拡大に必要な、ウエハ規格の制定に取り組む。
- * 単結晶サイズ拡大を今後も継続し、50x50mmを開発し、単結晶2インチウエハを実現する。
- * この結晶を4個接続し、4インチモザイクウエハを開発する。

研究開発費の実績と計画



- ◆ 宝石原石開発で生産部のリソースを開発への投入。
- ◆ 今後もウエハ開発等で開発費用は増加の見通し。

財務状況と投資実績

2025年3月31日現在の財務状況

現預金	1,326百万円
有利子負債	625百万円
自己資本	3,539百万円
自己資本比率	79.0%

2025年3月期実行の主な設備投資

設備名	稼働時期	金額 (百万円)	資金調達
基板、エピ基板増産設備	2025/5～2025/8	82.5	自己資金
大型ウエハ開発関連	2025/1～2025/8	44.8	

- ◆海外子会社の営業開始が遅れ、原石増産を含め
宝石ビジネスのため投資を先送り。
- ◆ウエハ・基板増産設備の投資を実施。
- ◆2インチウエハ商品化に必須の研磨やウエハ形状
評価等の装置購入を開始。
- ◆開発技術者増員は難しく、生産部のリソースを
投入して対応。

各分野の成長戦略のまとめ

LGD分野の戦略

- * 高品質原石の量産技術確立
- * 新規デザインの宝石製造技術の確立及び製造拠点の設置
- * 種結晶の大型化、価格低下に対応する生産技術
- * インド現地法人の設置で、タイムリーで正確な市場情報収集

基板・ウエハ分野の戦略

- * 世界の各種デバイス開発を後押しする基板、ウエハの実用化
- * 1インチ単結晶ウエハの量産
- * 2インチモザイクウエハを25/12までに実用化を目指す。
- * 4インチウエハ実用化を目指す開発をスタート。

基盤技術の継続的開発

- ・単結晶サイズの大型化(28/3に50x50mm開発を目標)
- ・大面積成長技術の高度化(29/3に4インチφウエハの実用化目標)

基盤技術と製品化技術をバランスよく進める。

光学部品、ヒートシンク、工具素材も必要に応じて対応する。

EDPグループの2026年3月期連結売上・損益計画

売上計画

百万円

種結晶	宝石	デバイス関連	その他	合計
585	578	610	88	1861

損益計画

百万円

売 上	営業損益	経常損益	純損益
1,861	△ 77	△ 89	△ 128

3カ年計画は、海外拠点の稼働状況が
明確となった時点で開示致します。

投資計画

- ◆ 宝石ビジネスを開始するため、SFDを設立し、宝石加工の拠点としてSFD India、欧米への宝石販売拠点としてSFD Antwerpを設立した。これら3社が宝石のビジネスを進めるために必要な投資は進めて行く。
- ◆ 宝石の販売のためにEDPの原石成長能力の増強、加工工程の委託先での増強等、設備投資を検討する。
- ◆ 日本で宝石を生産するJapan Made Diamondを実現するため、SFDに加工設備を導入する。この宝石のブランド化を目指し、国内や東アジアでの販売体制を整える。
- ◆ 大型ウエハの実用化のため、2インチウエハ開発を継続し、量産体制を整える。開示しているロードマップに沿って、4インチウエハの要素技術開発を進める。

今後のEDPグループの投資計画と資金調達

1.設備投資計画

設備名	金額	設置場所	導入時期
	(百万円)		
宝石加工設備 (Japan Made Diamond)	250	SFD(新規工場) 及び SFD India等	2025年10月～2026年8月
原石増産設備	380	EDP(島工場)	2025年12月～2027年5月
大型ウエハ開発、量産設備	300	EDP(開発、島工場)	2025年10月～2027年3月

2.その他の費用(新たな増加要因)

宝石販売立ち上げ費用(HP作成等):120百万円

3.調達方法

- ①自己資金(調達済みの1,353百万円より充当)
- ②EDPの新株予約権によるエクイティーファイナンス継続
- ③SFDの増資(第3者割当増資等)

今後の展開

- ◆第2の創業とした昨年度の中期計画の方針を堅持して、早期に業績を回復軌道に乗せる。
- ◆SFDやSFD India、SFD Antwerpの運営を軌道に乗せ、グループ企業としての力を発揮する。
- ◆LGD関連ビジネスと、大型ウエハビジネスの2つの分野を、バランスよく対応し、当社の強みである大型単結晶を最大限活用する。
- ◆ビジネス分野の状況を正確に把握し、他社や他機関との連携を含め、あらゆる可能性を排除せずに進める。
- ◆ダイヤモンド関連企業のリーダーとして、輝く未来を切り拓くべく、大きな構想を打ち立てる。

ビジネス転換によって、第2の成長期へ！

モニタリング指標

事業KPIs

ダイヤモンド成長能力: 21万カラット

最大ウェハサイズ: 38X38mm

一人当たりの売上高: 11.5百万円

研究開発費比率: 29.7%

財務KPIs

売上高変化: +19.1%

対前年比

経常利益率: Δ 109.6%

ROE: Δ 67.5%

自己資本比率: 78.1%

特記した以外の数値は2025年3月期実績

リスクと対応策等

事業上のリスク	影響度	現状認識	リスク/見通し	対応策
貿易管理令への対応を誤る	大	2024/5に経済産業省から嚴重注意を受け、規定及び組織の見直しを実施。	法令の理解不足や、手続きが不十分で、法令違反の処罰を受ける。	社内規定の遵守、法令の改正情報の早期入手、当局やコンサルタントとの確実なコミュニケーション。
宝石ビジネスが拡大しない	大	体制を整え、新規デザインの宝石を試作し、販売を開始した。	販売先が十分に開拓できない。価格が想定を大幅に下回り、利益が出ない。	多数のユーザーを開拓中。ネット販売も併用する。
種結晶売上が回復しない	大	SFD Indiaが活動を開始する。インド以外のコカ客開拓実施中。	15x15mm以上の大型品の需要が強く、当社の種結晶販売先を確保できない。	特定ユーザーへ15x15mm以上の種結晶を販売するやり方を交渉する。
藤森社長への依存	中	既に生産、開発は担当部署へ権限を移譲。それでも業務量過多が継続。	病気などにより執務が不可能になる。ガバナンスが不十分になる。	代表取締役2人体制。総務、企画関係の要員を確保する。
連結子会社を含め人材確保が十分にできない	中	連結子会社への対応を含め、質及び量の両者が不足している。	ガバナンスが維持できない。連結子会社で問題が発生する。	現地での採用を含め、多角的な人材確保を進める。

主要なリスクのみを記載しましたので、他のリスクについては
有価証券報告書の「事業のリスク」をご参照ください。